

**PRAKTIK MAKELAR JUAL BELI MOBIL BEKAS DI
SHOWROOM DIRA MOTOR PALANGKA RAYA
(PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH)**

SKRIPSI

Diajukan untuk Melengkapi dan Memenuhi
Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Hukum



Oleh :

HERMANSYAH
130 213 0028

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALANGKARAYA
FAKULTAS SYARI'AH
JURUSAN SYARI'AH
PRODI HUKUM EKONOMI SYARI'AH
TAHUN 2017 M / 1438**

PERSETUJUAN SKRIPSI

JUDUL : **PRAKTIK MAKELAR JUAL BELI MOBIL BEKAS
DI SHOWROOM DIRA MOTOR PALANGKA RAYA
(PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH)**

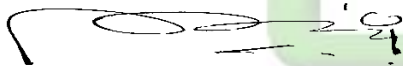
NAMA : HERMANSYAH
NIM : 130 213 0028
FAKULTAS : SYARIAH
JURUSAN : SYARIAH
PROGRAM STUDI : HUKUM EKONOMI SYARIAH
JENJANG : STRATA SATU (S1)

Palangka Raya, 10 November 2017

Menyetujui,

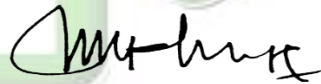
Pembimbing I,

Pembimbing II,



Dr. SABIAN UTSMAN, S.H., M.Si

NIP. 19631109 199203 1 004



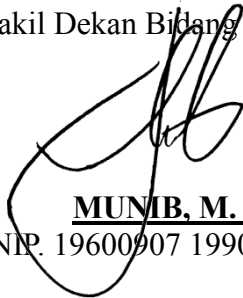
ABDUL KHAIR, M.H

NIP. 19681201 200003 1 003

Mengetahui,

Wakil Dekan Bidang Akademik,

Ketua Jurusan Syariah,



MUNIB, M. Ag

NIP. 19600907 199003 1 002



Drs. SURYA SUKTI, MA

NIP. 19650516 199402 1 002

NOTA DINAS

Hal : **Mohon Diuji Skripsi**
Saudara Hermansyah

Palangka Raya, November 2017

Kepada

Yth. **Ketua Panitia Ujian Skripsi**
IAIN Palangka Raya

di-

Palangka Raya

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah membaca, memeriksa dan mengadakan perbaikan seperlunya,
maka kami berpendapat bahwa skripsi saudara:

NAMA : **HERMANSYAH**

NIM : **130 213 0028**

Judul : **PRAKTIK MAKELAR JUAL BELI MOBIL BEKAS**
DI SHOWROOM DIRA MOTOR PALANGKA RAYA
(PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH)

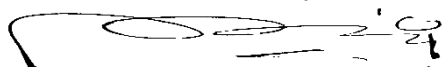
Sudah dapat diujikan untuk memperoleh Gelar Sarjana Hukum.

Demikian atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I,

Pembimbing II,



Dr. SABIAN UTSMAN, S.H., M.Si
NIP. 19631109 199203 1 004



ABDUL KHAIR, M.H
NIP. 19681201 200003 1 003

PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul “**PRAKTIK MAKELAR JUAL BELI MOBIL BEKAS DI *SHOWROOM* DIRA MOTOR PALANGKA RAYA (PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH)**”, Oleh **HERMANSYAH, NIM 130 213 0028** telah dimunaqasyahkan pada Tim Munaqasyah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya pada:

Hari : Sabtu

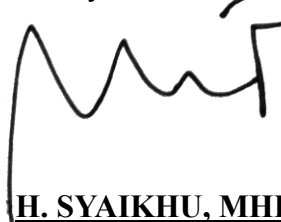
Tanggal : 11 November 2017

Palangka Raya, 11 November 2017

Tim Penguji:

1. **MUNIB, M.Ag**
Ketua Sidang/Penguji  (.....)
2. **Dr. SYARIFUDDIN, M.Ag**
Penguji I  (.....)
3. **Dr. SABIAN USMAN, S.H., M.Si**
Penguji II  (.....)
4. **ABDUL KHAIR, M.H**
Sekretaris Sidang/Penguji  (.....)

Dekan Fakultas Syariah IAIN Palangka Raya,



H. SYAIKHU, MHI
NIP.19711107 199903

**PRAKTIK MAKELAR JUAL BELI MOBIL BEKAS DI SHOWROOM
DIRA MOTOR PALANGKA RAYA (PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI
SYARIAH)
ABSTRAK**

Penelitian ini dilatar belakangi oleh jual beli mobil bekas melalui jasa makelar yang mulai marak dimasyarakat yang mana dalam hal ini di Showroom Dira Motor Palangka Raya, namun dalam praktiknya makelar sering kali tidak transparan dalam menyampaikan informasi dan memberikan pelayanan kepada konsumen seperti tidak bersikap adil kepada konsumen, tidak jujur, dan tidak memberikan kemanfaatan kepada konsumen sehingga konsumen merasa perlunya perlindungan yang diberikan oleh makelar. Oleh karena itu perlunya sebuah penelitian terhadap permasalahan tersebut khususnya mengenai 1) Praktik makelar jual beli mobil bekas di showroom Dira Motor Palangka Raya 2) Praktik Makelar jual beli mobil bekas di showroom Dira MotorPalangka Raya perspektif Hukum Ekonomi Syariah.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan, dengan menggunakan metode *kualitatif deskriptif*, metode pengumpulan datanya dengan cara observasi, wawancara dan dokumentasi mengenai praktik makelar jual beli mobil bekas di *showroom* Dira Motor. Subjek dalam penelitian ini adalah 3 orang Makelar dengan tambahan 2 informan dari Showroom Dira Motor dan konsumen. Untuk pengabsahan data yang digunakan adalah teknik triangulasi sumber dan kemudian dianalisis melalui tahapan *collection*, *reduction*, *display* dan *conclusions*.

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa yang melatar belakangi menggunakan jasa makelar adalah profesi dapat dijadikan sebagai profesi sampingan, adanya keterbatasan waktu yang dimiliki sehingga tidak dapat langsung melakukan transaksi dan sumber daya manusia yang memiliki keterbatasan kemampuan dalam bidang alat transportasi. Dalam bentuk praktiknya Hi dan RH menerapkan transparansi yang berasaskan keadilan, kejujuran, keridhaan dan kemanfaatan penggunaan jasa makelar. Dari praktik makelar telah memenuhi terbentuknya akad wakalah serta menerapkan transparansi yang menimbulkan kemaslahatan bagi pihak yang terlibat dalam transaksi mobil bekas di Showroom Dira Motor Palangka Raya sehingga praktik makelar yang diterapkan Hi dan RH diperbolehkan dalam Hukum Ekonomi Syariah. Sedangkan AJ dalam praktiknya berperan sebagai jembatan penghubung dengan memberikan informasi dengan melebih lebihkan informasi dan tidak ada memberikan pertanggung jawaban.

Kata kunci: Makelar, jual beli, mobil bekas,dan Hukum Ekonomi Syariah

**PRACTICE OF BROKER IN TRADING OF USED CARS IN DIRA
MOTOR SHOWROOM PALANGKA RAYA (IN PERSPECTIVE OF
ISLAMIC ECONOMIC LAW)**

ABSTRACT

This research is conducted with background is trading used cars through broker services that start to bloom in the community where in this case is in Dira Motor Showroom Palangkaraya, but in practice the broker is often not transparent in conveying information and provide services to consumers such as not being fair to consumers , dishonest, and does not provide benefits to consumers because of that consumers feel the importance for protection provided by the broker. Therefore, there is need a study of these issues, especially about 1) the practice of trading used brokers in the Dira Showroom Motor Palangka Raya 2) The practice of trading used cars in the Dira Motor showroom Palangka Raya in perspective of Islamic Economic Law.

This research is a field research, using descriptive qualitative method, the method of data collection by observation, interview and documentation about the practice of trading used car at Dira Motor showroom. Subjects in this study are 3 people broker with additional 2 informants from Dira Motor Showroom and consumer. For the data validation used is the triangulation source technique and then analyzed through the stages of collection, reduction, display and conclusions.

Based on the results of the study, it can be concluded that the background using the services of brokers is a profession can be used as a side profession, the existence of time limitation which cause can not directly conduct transactions and human resources who have limited ability in the field of transportation. In the form of practice Hi and RH apply transparency based on justice, honesty, pleasure and usefulness of the use of broker services. From the practice of broker has fulfilled the formation of wakalah contract and applied transparency which cause in the benefit for the parties whose involved in used car transaction in Dira Motor Showroom Palangka Raya so that the broker practice applied by Hi and RH is allowed in Islamic Economic Law. While AJ in practice acts as a bridge by providing information with more exaggerated information and no responsibility.

Key word: Broker, traiding, used car and Islamic Economic Law

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Puji syukur alhamdulillah peneliti haturkan kepada Allah SWT, bahwa atas rida dan inayah-Nya jualah peneliti dapat menyusun dan menyelesaikan skripsi ini dengan baik dan lancar. Shalawat serta salam selalu senantiasa terlimpahkan kepada baginda Rasulullah SAW, seluruh keluarga, kerabat, sahabat, pengikut hingga ummat beliau sampai akhir zaman, amiin.

Skripsi ini berjudul: “PRAKTIK MAKELAR JUAL BELI MOBIL BEKAS DI SHOWROOM DIRA MOTOR PALANGKA RAYA (PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH)”. Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S1) Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya.

Peneliti menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, meskipun peneliti telah berusaha semaksimal mungkin untuk mencapai hasil yang terbaik. Oleh karena itu, peneliti mengharapkan kritik dan saran yang membangun guna peningkatan dan perbaikan-perbaikan di masa yang akan datang. Dalam penulisan skripsi ini peneliti banyak mendapatkan bimbingan dan saran-saran dari berbagai pihak sehingga penyusunan skripsi ini dapat terselesaikan. Untuk itu peneliti menyampaikan banyak terima kasih kepada:

1. Ayahanda Suriyadi dan Ibunda Yusnani yang selalu mendoakan dan memberikan motivasi kepada ananda untuk belajar dan terus belajar. Serta seluruh keluarga

besar peneliti. Terima kasih peneliti haturkan kepada beliau semua yang telah membimbing, mencintai, memberikan motivasi, memberikan harapan, memberikan arahan, serta rasa semangat yang tidak henti-hentinya.

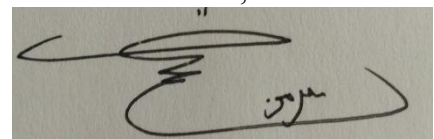
2. Dr. Ibnu Elmi As Pelu, SH, MH, selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya. Terima kasih peneliti haturkan atas segala sarana dan prasarana yang disediakan untuk kami selama kuliah di IAIN Palangka Raya. Semoga beliau selalu diberikan kesehatan dalam memimpin IAIN Palangka Raya agar semakin maju dan terus maju.
3. H. Syaikh, SHI, MHI, selaku Dekan Fakultas Syariah IAIN Palangka Raya. Terima kasih peneliti haturkan atas segala pelayanan yang diberikan kepada kami di bawah naungan Fakultas Syariah. Semoga dengan adanya gedung perkuliahan yang baru, Fakultas Syariah semakin jaya dan diminati para pegiat ilmu-ilmu syariah.
4. Ketua Program Studi Hukum Ekonomi Syariah IAIN Palangka Raya yang mana telah mendidik, membimbing, mengajarkan dan mengamalkan ilmu-ilmunya kepada peneliti. Semoga Allah SWT, melipat gandakan amal kebaikan beliau. Amiin.
5. Dr. Sabian Utsman, S.H., M.Si dan Abdul Khair, M.H selaku Pembimbing I dan II. Terima kasih peneliti haturkan atas segala bimbingan, arahan dan motivasi. Semoga beliau beserta keluarga besar selalu diberi kesehatan dan kemudahan dalam menjalani kehidupan. Amiin.
6. Kepada Hi, RH dan AJ selaku responden serta HH dan HSN selaku informan yang mau meluangkan waktu untuk memberikan informasi demi menunjang

7. dalam penyusunan dan membantu melengkapi data yang diperlukan dalam skripsi ini.
8. Enriko Tedja Sukmana, MSI, selaku Dosen Pembimbing Akademik selama kuliah di Fakultas Syariah IAIN Palangka Raya. Terima kasih peneliti haturkan kepada beliau atas semua bimbingan, arahan, saran, motivasi dan kesabaran.
9. Semua teman-teman mahasiswa Fakultas Syariah, dan khususnya mahasiswa prodi HES angkatan 2013 yang telah membantu, menyemangati, menghargai, memberikan arahan dan saran kepada peneliti.
10. Semua pihak yang berpartisipasi dan membantu peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini, yang tidak bisa peneliti sebutkan satu-persatu.

Semoga Allah SWT, melimpahkan anugerah rahman, rahim dan ridho-Nya, serta cahaya surga-Nya, pada kita semua sebagai ummat Rasulullah SAW, sehingga kita memiliki hati nurani yang senantiasa bersih, lapang dan dipenuhi oleh aura cinta-kasih-Nya. Amiin.

Akhirnya hanya kepada Allah peneliti berserah diri. Semoga apa yang tertulis dalam skripsi ini bisa bermanfaat khususnya bagi peneliti dan para pembaca pada umumnya. Amiin

Palangka Raya, November 2017
Peneliti,

A rectangular box containing a handwritten signature in black ink. The signature is stylized and appears to be 'Hermansyah'.

Hermansyah

PERNYATAAN ORISINALITAS

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi dengan judul “ **PRAKTIK MAKELAR JUAL BELI MOBIL BEKAS DI *SHOWROOM* DIRA MOTOR PALANGKA RAYA (PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH)**” adalah benar karya saya sendiri dan bukan hasil penjiplakan dari karya orang lain dengan cara yang tidak sesuai dengan etika keilmuan.

Jika dikemudian hari ditemukan adanya pelanggaran maka saya siap menanggung resiko atau sanksi sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Palangka Raya, November 2017

Yang membuat pernyataan,



HERMANSYAH

NIM. 130 213 0028

MOTO

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۚ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

شَدِيدُ الْعِقَابِ

Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada allah, sesungguhnya allah amat berat siksa-nya.¹

(Q.S AL-MAIDAH :2)

¹ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Tafsir perkata Tajwid*, h.111

PERSEMBAHAN

Peneliti persembahkan skripsi ini untuk

Ibunda tercinta (Yusnani)

Ayahanda tersayang (Suriyadi)

Tak pernah lelah dengan kesabaran dan pengorbanan
serta do'a yang senantiasa tercurahkan,
menyayangi peneliti dengan seluruh helaan nafas dan hidupnya

**Kanda dan Adinda (Rahmad Hidayat, S.Pd, Novita Ayu dan Muhammad
Noor Aini)**

yang selalu peneliti rindukan canda, tawa, tangis dan keributan rumah disetiap
harinya

Teman Dekat (Kurnia Rizkia Mubarakah, A.Md)

Yang selalu memberikan dorongan moril terhadap peneliti sehingga peneliti
semangat dan terpacu untuk segera menyelesaikan skripsi ini

Sahabat-sahabatku (HES'13)

yang senasib, sepejuangan dan sepenanggungan, terimakasih atas gelak tawa dan
solidaritas yang luar biasa sehingga membuat hari-hari semasa kuliah lebih berarti

dan Almameterku IAIN Palangka Raya

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN

Berdasarkan Surat Keputusan Bersama Menteri Agama Republik Indonesia dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 158/1987 dan 0543/b/U/1987, tanggal 22 Januari 1988.

A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	Alif	Tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Sa	ṡ	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ha'	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	kha'	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Zal	Ẓ	zet (dengan titik di atas)
ر	ra'	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye

ص	Sad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	Dad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ta'	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	za'	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	'ain	‘	koma terbalik
غ	Gain	G	Ge
ف	fa'	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wawu	W	Em
ه	Ha	H	Ha
ء	hamzah	’	Apostrof
ي	ya'	Y	Ye

B. Konsonan Rangkap karena Syaddah ditulis rangkap

متعقدین	Ditulis	<i>muta'addid</i>
عدة	Ditulis	<i>'iddah</i>

C. Ta' Marbutah

1. Bila dimatikan ditulis h

هبة	ditulis	<i>Hibbah</i>
جزية	ditulis	<i>Jizyah</i>

(ketentuan ini tidak diperlukan terhadap kata-kata Arab yang sudah terserap ke dalam bahasa Indonesia, seperti solat, zakat, dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya).

Bila diikuti dengan kata sandang “al” serta bacaan kedua itu terpisah, maka ditulis dengan h.

كرمة الأولياء	ditulis	<i>karāmah al-auliya</i>
---------------	---------	--------------------------

2. Bila ta' marbutah hidup atau dengan harkat, fathah, kasrah, atau dammah ditulis t.

زكاة الفطر	ditulis	<i>zakātul fītri</i>
------------	---------	----------------------

D. Vokal Pendek

َ	Fathah	ditulis	A
ِ	Kasrah	ditulis	I
ُ	Dammah	ditulis	U

E. Vokal Panjang

Fathah + alif	ditulis	<i>Ā</i>
جاهلية	ditulis	<i>jāhiliyyah</i>

Fathah + ya' mati	ditulis	<i>Ā</i>
يسعي	ditulis	<i>yas'ā</i>
Kasrah + ya' mati	ditulis	<i>Ī</i>
كریم	ditulis	<i>Karīm</i>
Dammah + wawu mati	ditulis	<i>Ū</i>
فروض	ditulis	<i>Furūd</i>

F. Vokal Rangkap

Fathah + ya' mati	ditulis	<i>Ai</i>
بينكم	ditulis	<i>Bainakum</i>
Fathah + wawu mati	ditulis	<i>Au</i>
قول	ditulis	<i>Qaulun</i>

G. Vokal Pendek yang Berurutan dalam Satu Kata dipisahkan dengan Apostrof

أأنتم	ditulis	<i>a'antum</i>
أعدت	ditulis	<i>u'iddat</i>
لئن شكرتم	ditulis	<i>la'in syakartum</i>

H. Kata sandang Alif+Lam

1. Bila diikuti huruf *Qamariyyah*

القرآن	Ditulis	<i>al-Qur'ān</i>
--------	---------	------------------

القياس	Ditulis	<i>al-Qiyās</i>
--------	---------	-----------------

2. Bila diikuti huruf Syamsiyyah ditulis dengan menggunakan huruf Syamsiyyah yang mengikutinya, serta menghilangkan huruf “I” (el)nya.

السماء	Ditulis	<i>as-Samā’</i>
الشمس	Ditulis	<i>asy-Syams</i>

I. Penulisan kata-kata dalam Rangkaian Kalimat

Ditulis menurut penulisannya

ذوي الفروض	Ditulis	<i>ẓawī al-furūd</i>
أهل السنة	Ditulis	<i>ahl as-Sunnah</i>

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN PENELITIAN.....	ii
NOTA DINAS	iii
PENGESAHAN	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
PERNYATAAN ORISINALITAS	x
MOTTO	xi
PERSEMBAHAN.....	xii
PEDOMAN TRANSLITERASI	xiii
DAFTAR ISI.....	xviii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah.....	9
C. Tujuan Penelitian	10
D. Manfaat Penelitian	10
BAB II KAJIAN PUSTAKA	
A. Penelitian Terdahulu	12
B. Kerangka Teori.....	18
1. Teori Timbulnya Akad	18
2. Teori Masalah.....	26
3. Teori Transparansi.....	28
4. Teori <i>Sadd az-Zariah</i>	31
C. Deskripsi Teoritik.....	32
1. Tinjauan Umum Jual Beli	32
2. Tinjauan Umum Wakalah	29
3. Tinjauan Khusus Makelar/ <i>Samsarah</i>	52
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Waktu dan Tempat Penelitian.....	59
B. Pendekatan, Objek dan Subjek Penelitian	59
C. Teknik Pengumpulan Data	61
1. Wawancara	61
2. Observasi.....	62
3. Teknik Dokumentasi	63
D. Pengabsahan Data	63
E. Analisis Data.....	64
F. Sistematika Pembahasan.....	66
G. Kerangka Fikir	68
BAB IV PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum Lokasi penelitian	71
B. Gambaran Umum Showroom Dira Motor	79

C. Penyajian Hasil Penelitian	81
BAB V PRAKTIK MAKELAR JUAL BELI MOBIL BEKAS DI SHOWROOM DIRA MOTOR PALANGKA RAYA	
DAFTAR PUSTAKA	
a. Latar Belakang	114
b. Praktik Makelar.....	115
c. Pertanggung jawaban	116
BAB VI PRAKTIK MAKELAR JUAL BELI MOBIL BEKAS DI SHOWROOM DIRA MOTOR PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH.....	
	118
BAB VII PENUTUP	
A. KESIMPULAN.....	133
B. SARAN.....	134
C. PENUTUP.....	135
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Islam adalah suatu sistem dan jalan hidup yang utuh dan terpadu (*comprehensive way of life*). Ia memberikan panduan yang dinamis dan lugas terhadap semua aspek kehidupan termasuk sektor bisnis dan transaksi. Di sisi lain, sesuai dengan perkembangan peradaban manusia, berkat kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi modern, banyak bermunculan bentuk-bentuk transaksi yang belum ditemui pembahasannya dalam fikih klasik. Dalam kasus seperti ini tentunya seorang muslim harus mempertimbangkan dan memperhatikan apakah transaksi yang baru muncul itu sesuai dengan dasar-dasar dan prinsip-prinsip muamalah yang disyariatkan.² Ajaran Islam dalam persoalan muamalah bukanlah ajaran yang kaku, sempit dan *jumud*, melainkan suatu ajaran yang fleksibel dan elastis, yang dapat mengakomodir berbagai transaksi modern selama tidak bertentangan dengan nash Al-Qur'an dan sunah.

Seiring berkembangnya zaman yang memicu kompleksnya permasalahan dalam kegiatan muamalat, seiring dengan itu manusia sering menemukan masalah yang tidak persis sama dengan masalah yang telah ada dalam Al-Quran dan sunah. Dalam hal ini yang diharapkan adalah bisa mencari solusi atas masalah yang baru tetapi tidak memahami prinsip-prinsip dasar

²Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari teori ke praktik*, Jakarta, Gema Insani, cet ke-1, 2001. h.5

hukum ekonomi Islam yang mempunyai tujuan umum yaitu demi kemaslahatan umat dan tetap berlandaskan pada Al-Quran dan sunah.

Salah satu bentuk muamalah yang disyariatkan oleh Allah adalah jual beli. Hal ini ditegaskan dalam firman Allah surah Al-Baqarah : 275

..... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

“Sesungguhnya Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan Riba”

Jual beli dalam praktiknya harus dikerjakan secara jujur agar tidak terjadi saling merugikan, menghindari kemudharatan dan tipu daya, sebaliknya justru dapat mendatangkan kemaslahatan. Untuk itu kegiatan jual beli harus didasarkan pada asas suka sama suka, hal ini juga ditegaskan dalam surah An-Nisa : 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ
إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ
اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Hai Orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan cara yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah Maha Penyayang kepada-Mu.³

Jual beli menurut ayat ini wajib dilakukan berdasarkan prinsip saling rela antara penjual dan pembeli. Dengan demikian, setiap muslim berkewajiban mentaati seluruh peraturan hukum atau norma jual beli

³ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*. h.31

tersebut tatkala melaksanakan transaksi jual beli. Keberadaan hukum dituntut untuk merespon segala problematika dan berbagai persilangan kepentingan masyarakat.⁴

Pada zaman sekarang ada sebagian di kalangan muslim mengalami masalah yang belum diketahui kebenarannya, karena dalam pikirannya ada suatu keraguan dalam praktik kerja sama dalam berbisnis apakah telah benar menurut ajaran hukum Islam. Banyak yang telah mengabaikan nilai-nilai atau etika ke-Islaman dalam menjalankan bisnis. Bagi sementara pihak, bisnis adalah aktifitas ekonomi manusia yang bertujuan semata-mata mencari laba. Karena itu, cara apapun boleh dilakukan demi meraih tujuan tersebut, konsekuensinya bagi pihak ini yakni aspek moralitas dalam persaingan bisnis dianggap menghalangi kesuksesannya.

Berlawanan dengan hal itu, pendapat lain bahwa bisnis dapat disatukan dengan etika, kalangan ini beralasan bahwa etika merupakan alasan-alasan rasional tentang tindakan manusia dalam semua aspek kehidupannya, tak terkecuali aktivitas bisnis yang mana dalam hal ini adalah jual beli secara umum.⁵ Orang yang terjun dalam bidang usaha dan hukum, berkewajiban mengetahui hal-hal yang dapat mengakibatkan jual beli itu sah atau tidak sah. Ini dimaksudkan agar muamalat berjalan sah dan segala sikap dan tindakannya jauh dari kerusakan yang tidak dibenarkan menurut agama

⁴ Sabian Utsman, *Dasar-Dasar Sosiologi Hukum Makna Dialog antara hukum dan masyarakat*, h.333

⁵ Muhammad, dan Lukman Fauroni, *Visi Al Qur'an tentang Etika dan Bisnis*, Jakarta, Salemba Diniyah, 2002. h 2

dan hukum yang berlaku. Keberadaan hukum dituntut untuk merespon segala problematika dan berbagai persilangan kepentingan masyarakat. Hukum sebagai rekayasa sosial (*social engineering by law*) harus berdasar pada aspirasi (“*kokoro*”)⁶ masyarakat yang beranak pinak. Untuk mencapai tujuan tersebut, diperlukan kepastian hukum sehingga terpenuhinya kebutuhan dasar kesejahteraan, keadilan dan kemakmuran.⁷

Ada beberapa pengusaha atau pelaku bisnis muslimin yang mengabaikan mempelajari muamalat, mereka melalaikan aspek jual beli menurut Islam, sehingga tidak peduli mereka memakan barang haram, sekalipun semakin hari usahanya kian meningkat dan keuntungan semakin banyak. Sebagaimana diketahui bahwa jual beli berlangsung dengan adanya ijab dan qabul, rukun jual beli dan syarat lainnya.

Fenomena ini menuntut peran dari hukum Islam untuk menjawab permasalahan yang terjadi. Terutama bagaimana cara menyikapi sistem ekonomi yang memegang peran penting dalam dunia bisnis, mampukah memberi solusi terbaik atas fenomena yang terjadi dewasa ini, sebagai agama yang mampu mengikuti zaman yang diyakini Islam mampu menjawab permasalahan yang terjadi.

⁶Istilah “*kokoro*” adalah berarti hati –nurani, yaitu cara ber hukum di Jepang, walau bangsanya sudah modern, namun tetap mempertahankan *kokoro*. Hal tersebut dinyatakan oleh Lafcadio Hearn(1972) dalam Prof. Dr. Satjipto Raharjo, S.H. Dalam bukunya *Mendudukan Undang-undang Dasar (suatu pembahasab dari optik Ilmu Hukum)* , Semarang; diterbitkan Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2007, h.5

⁷ Sabian Utsman, *Metodologi Penelitian Hukum Progresif*, Yogyakarta, Pusaka Pelajar, 2014. h.37

Islam mensyariatkan jual beli dengan *wakil* karena manusia membutuhkannya. Tidak semua manusia berkemampuan untuk menekuni segala urusannya secara pribadi. Ia membutuhkan kepada pendelegasian mandat orang lain untuk melakukannya sebagai *wakil* darinya, yaitu orang menjalankan usaha sebagai perantara, yakni perantara antara penjual dan pembeli untuk melaksanakan transaksi jual beli. Dalam Islam jual beli yang diwakilkan ini disebut *Wakalah*.⁸ *Wakalah* menurut istilah adalah pelimpahan kekuasaan oleh seseorang sebagai pihak pertama kepada orang lain sebagai pihak kedua dalam hal-hal yang diwakilkan.⁹

Pengertian mewakilkan bukan berarti seorang *wakil* dapat bertindak semaunya, akan tetapi si *wakil* berbuat sesuai dengan yang diinginkan oleh orang yang memberi kewenangan tersebut. Akan tetapi kalau orang yang mewakilkan tersebut tidak memberi batasan atau aturan-aturan tertentu, maka menurut Abu Hanifah si penerima *wakil* dapat berlaku sesuai dengan yang diinginkan dan dia diberikan kebebasan untuk melakukan sesuatu. Jika perwakilan tersebut bersifat terikat, maka wakil berkewajiban mengikuti apa saja yang telah ditentukan oleh orang yang mewakilkan, ia tidak boleh menyalahinya.¹⁰

Makelar atau katakanlah perantara dalam perdagangan yang menjembatani penjual dan pembeli, di zaman kita ini sangat penting artinya

⁸Dr. Abdul Karim Zaidan, *Pengantar Study Syariah*, Robbani Press : Jakarta, 2000, h. 426

⁹ Heri Sudarsono, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah deskripsi dan ilustrasi*, Yogyakarta, EKONISIA, 2008, h.82

¹⁰Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, Jakarta, PT. Tinta Abadi Gemilang, 2013 h. 187

dibanding dengan masa-masa yang telah lalu, karena terikatnya hubungan perdagangan antara pedagang banyak dan pedagang perorangan, sehingga makelar sangat berperan penting. Berdagang secara *simsar* ini dibolehkan dalam agama selama pelaksanaannya tidak mengandung unsur penipuan. Dengan demikian antara pemilik barang dan makelar dapat mengatur suatu syarat tertentu mengenai jumlah keuntungan yang diperoleh oleh pihak makelar untuk menghindari jangan sampai terjadi hal-hal yang tidak diinginkan, maka barang-barang yang akan ditawarkan dan diperlukan harus jelas.¹¹

Dalam hal ini seorang makelar adalah seorang yang menjualkan barang orang lain atas dasar bahwa seorang itu akan diberi upah oleh orang yang punya barang sesuai dengan usahanya.¹² Dalam hal ini makelar bertugas menjembatani kepentingan antara pihak penjual dan pembeli agar mempermudah terjalannya komunikasi dan transaksi untuk para pengguna jasanya guna mencapai transaksi yang praktis dan mendatangkan manfaat.¹³

Namun pada praktik di lapangan banyak berbagai bentuk cara kerja dari seorang makelar. Makelar dapat berasal dari pihak konsumen atau pembeli dan dapat juga berasal dari pihak penjual (dalam hal ini pihak *Showroom*) serta dari pihak orang yang hendak menjual barang kepada pihak produsen serta makelar dari pihak makelar yang berperan sebagai

¹¹M.Ali Hasan, *Masail Fiqhiyah*, Jakarta, Rajawali Pers, 2003, h. 132-133

¹²Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, Jakarta, Rajawali Pers, 2010, h.85

¹³Jabat Kaban, *Bisnis UKM*, <http://bisnisukm.com/bisnis-makelar-peluang-usaha-potensial-html>, Diakses 15 Oktober 2016.

penghubung atau jembatan dalam transaksi jual beli. Pada praktik di lapangan banyak berbagai bentuk cara kerja dari seorang makelar, banyak praktik makelar saat ini belum sesuai dengan hukum yang berlaku seperti halnya berlebih lebihan dalam memberikan informasi dan melakukan akad tanpa memperhatikan hal-hal yang menjadi syahnya akad tersebut tetapi hukum adat atau kebiasaan yang secara tidak langsung diterapkan dalam praktik makelar tersebut. Namun kebiasaan semacam ini pun di benarkan oleh syariat, sesuai kaidah hukum Islam:

الْعَادَةُ مُحْكَمَةٌ

*“Adat kebiasaan itu, diakui sebagai sumber Hukum”*¹⁴

Berangkat dari hal tersebut di atas penulis tertarik pada praktik makelar yang ada di kota Palangka Raya, kaitannya dengan jual beli mobil bekas di *Showroom* yang mana seorang makelar mempunyai peran aktif dalam memenuhi permintaan konsumen, dalam hal ini yakni mobil bekas, baik dalam bidang menerima pesanan, penawaran harga, bentuk informasi, sampai pada perolehan laba dari hasil negosiasi transaksi mobil bekas di *Showroom* karena makelar sangat mempunyai prospek yang bagus untuk kedepannya.

Tidak sedikit masyarakat di Kota Palangka Raya yang menggunakan jasa pedagang perantara atau makelar untuk menjual mobil dan bahkan mencari mobil bekas. Seperti halnya di *Showroom* Dira Motor, disana kerap terjadi

¹⁴Masjufuk Zuhdi, *Masail Fiqhiyah*, Jakarta, Haji Masagung, 1994, h.129

praktik makelar yang mana makelar mampu menjembatani transaksi antara penjual dan pembeli, baik secara langsung maupun tidak langsung yang mana makelar hanya berorientasi pada keuntungan pribadi tanpa menghiraukan manfaat dan keadilan yang diterima oleh pengguna jasa makelar.¹⁵

Tidak banyak orang yang pandai dalam hal tawar menawar, tidak mengetahui cara menjual atau membeli serta melakukan transaksi lain terhadap mobil bekas di *Showroom*, tidak mengetahui secara detail mesin mobil atau tidak ada waktu untuk mencari atau berhubungan langsung dengan penjual atau pembeli. Dengan jasa seorang pedagang perantara atau makelar akan menjawab segala masalah yang terdapat dari pihak yang ingin membeli atau menjual barang sehingga seorang makelar memperoleh imbalan dari klien karena sudah membantu menjualkan maupun mencarikan barang yang diinginkan dan posisi makelar mempunyai prospek yang sangat besar untuk ke depannya.

Di dalam jual beli mobil bekas melalui perantara atau makelar yang cukup diminati oleh masyarakat karena dengan mudah menjualkan atau mencari mobil bekas yang diinginkan oleh klien. Seperti halnya di *Showroom* Dira Motor yang mempunyai prinsip dan sistem kekeluargaan yang sangat erat serta menjunjung tinggi rasa kepercayaan, dalam transaksi jual beli mobil bekas *Showroom* Dira motor membatasi praktik dari makelar yang datang, batasan ini dalam artian makelar yang belum pernah melakukan transaksi langsung dengan pihak *Showroom* maka makelar tidak di berkenankan untuk

¹⁵Berdasarkan Hasil Observasi sementara tanggal 27 Desember 2016

melakukan transaksi baik dalam hal Harga dan hal lain yang berhubungan dengan keadaan mobil.¹⁶

Dalam praktiknya transparansi seorang makelar kepada pihak konsumen itu perlu dipertanyakan, karena kerap kali makelar dalam praktiknya tidak hanya bekerja sendiri melainkan melibatkan makelar lain yang tidak diketahui baik oleh pihak konsumen, sehingga menghindari dari transaksi yang mengandung unsur penipuan dan menjamin kepuasan konsumen, dalam hal transparansi pula, seorang makelar pun harus memberikan informasi yang sebenar-benarnya mengenai kondisi mobil dan ketetapan harga yang sudah disepakati antara pemakelar dan pengguna jasa makelar. Dengan demikian peneliti merasa pentingnya melakukan penelitian tentang Praktik Makelar Jual Beli Mobil Bekas Di *Showroom* Dira Motor Palangka Raya (Perspektif Hukum Ekonomi Syariah).

B. Rumusan Masalah

Dari Latar belakang diatas, akan menimbulkan beberapa rumusan masalah dalam penelitian, diantaranya;

1. Bagaimana praktik kemakelaran dalam jual beli mobil bekas di *Showroom* Dira Motor Palangka Raya?
2. Bagaimana Pandangan Hukum Ekonomi Syariah terhadap praktik kemakelaran dalam jual beli mobil bekas di *Showroom* Dira Motor Palangka Raya?

¹⁶Observasi Sementara, 26 Januari 2017

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan Rumusan Masalah diatas, maka akan menghasilkan beberapa tujuan Penelitian, diantaranya;

1. Mengetahui dan memahami praktik pemakelaran dalam jual beli mobil bekas di *Showroom* Dira Motor Palangka Raya
2. Mengetahui dan memahami Pandangan Hukum Islam terhadap praktik pemakelaran dalam jual beli mobil bekas di *Showroom* Dira Motor Palangka Raya

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat dan berguna untuk pengembangan ilmu pengetahuan dalam arti membangun, memperkuat dan menyempurnakan teori yang telah ada serta dapat memberikan sumbangan pemikiran bagi pengembangan studi hukum ekonomi syariah pada umumnya dan khususnya bagi penelitian selanjutnya dalam bidang praktik makelar jual beli mobil bekas di *Showroom* mobil sebagai bahan koreksi guna penelitian selanjutnya lebih terarah.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Masyarakat

Menciptakan pengetahuan bagi masyarakat agar memahami transaksi jual beli mobil bekas secara hukum ekonomi syariah.

b. Bagi *Showroom*

Diharapkan dapat digunakan sebagai bahan masukan bagi perusahaan agar dalam melaksanakan bisnis di bidang ekonomi khususnya dalam jual beli mobil bekas dapat menerapkan hukum-hukum yang berlaku seperti tanpa adanya unsur penipuan dan paksaan.

c. Bagi Makelar

Memberi pengetahuan terhadap makelar agar melaksanakan kerjanya mengerti dan memahami hukum ekonomi syariah yang berlaku dan lebih berhati-hati dalam memasarkan maupun mencari barang yang dijual tanpa ada unsur penipuan dan paksaan serta bersinergi dengan hukum ekonomi syariah.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Tinjauan pustaka merupakan kajian tentang teori-teori yang diperbolehkan dari pustaka-pustaka yang berkaitan dan mendukung penelitian yang akan dilakukan. Sementara itu, setelah menelaah beberapa penelitian, berdasarkan penelusuran penyusun menemukan beberapa teori dan hasil penelitian tentang makelar.

Pertama, skripsi yang ditulis oleh Muhammad Wahyu Hidayat dengan judul Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Makelar Jual Beli Motor Bekas : studi kasus di *Showroom* Motor Bekas Nabil Motor Desa Kedung Banteng, kecamatan Kedung Banteng, Banyumas. Dalam skripsi ini menjelaskan bahwa praktik makelar melibatkan 4 unsur yaitu pihak penjual, pembeli, makelar dan makelar pembantu sebagai pihak makelar yang ikut serta dalam menjualkan motor bekas yang disebut dengan makelar yang dimakelarkan. Dalam tinjauan hukum Islam dari praktik makelar yang ada di *Showroom* Motor bekas Nabil dikatakan hukumnya adalah sah menyewa atau menyewakan kemanfaatan jasa dari seorang makelar yang ada nilai harganya.¹⁷

Praktik Makelar atau *samsarah* yang ada di *Showroom* motor bekas Nabil Motor adalah termasuk atau tergolong akad *Ijarah* yang bersifat

¹⁷ Muhammad Wahyu Hidayat, “*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Makelar Jual Beli Motor Bekas : studi kasus di Showroom Motor Bekas Nabil Motor Desa Kedung Banteng, kecamatan Kedung Banteng, Banyumas*”, Skripsi, Purwokerto: IAIN Purwokerto, 2016.

pekerjaan, yaitu akad memperkerjakan seseorang untuk melakukan suatu pekerjaan dengan menggunakan akad ijab qabul secara lisan. Akad ijab qabul secara lisan menurut hukum Islam diperbolehkan.

Kedua, skripsi yang ditulis oleh Abdul Ghafur dengan judul Tinjauan Hukum Islam Terhadap Gadai Motor Melalui Makelar di Desa Gedung Driyorejo. Dalam skripsi ini menjelaskan bahwa praktik gadai motor melalui makelar yang ada di desa Gedung Driyorejo merupakan pemberian kuasa antara pemilik motor kepada seorang makelar untuk menggadaikan motornya agar mendapatkan pinjaman sejumlah uang dengan menyerahkan sepeda motor sebagai jaminan pelunasan apabila ingkar janji dan penyerahan gadai tersebut diperjanjikan secara lisan dengan memperoleh hak berupa komisi 10% dari nilai pinjaman dengan kewajiban menanggung resiko jika barang gadai hilang atau mengalami kerusakan berat.

Hal ini sesuai dengan hukum Islam karena pemberian kuasa dilakukan oleh orang yang berhak dan tidak ada unsur penipuan, sedangkan akad yang dipakai dalam gadai tersebut adalah akad *Muwakkil*.¹⁸

Ketiga, skripsi yang ditulis oleh Eny Astuti dengan judul “Perspektif Hukum Islam terhadap Perikatan dan Kedudukan Penjual Langsung dalam *Direct Selling Multilevel Marketing*” Berdasarkan penelitian ini diperoleh hasil bahwa penjual langsung yang bekerja mempromosikan dan memasarkan produk kepada konsumen. Dalam *direct selling multilevel marketing* memiliki kedudukan sebagai perantara penjualan, ia bukan karyawan perusahaan

¹⁸ Abdul Ghofur, “*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Gadai Motor Melalui Makelar (studi kasus di Desa Gedung Driyorejo)*”, Skripsi, Surabaya, UIN Sunan Ampel, 2010.

sehingga tidak menerima gaji tetap, namun memperoleh upah/kompensasi dari hasil penjualan yang dilakukannya sendiri maupun dari hasil penjualan yang dilakukan *downline* yang direkrutnya.

Dalam terminologi hukum Islam, ia disebut sebagai *Samsarah*. Dalam hal kedudukan penjual langsung sebagai *simsar* dalam sistem *direct selling multilevel marketing* ini ada yang berpendapat bahwa akan terjadi mewakili *wakil/wakil* atas *wakil/perantara* atas *perantara/makelar* atas *makelar/samsarah ala samsarah*, karena seorang penjual langsung akan menarik atau mengambil prosentase keuntungan dari penjual langsung yang lain. Praktek semacam ini dalam islam hukumnya haram. Namun demikian, ada yang berpendapat bahwa apa yang terjadi dalam sistem *direct selling multilevel marketing* bukanlah distributor merekrut orang menjadi distributor bagi dirinya sendiri (tidak ada akad kerja antara distributor dan distributor) atau merekrut orang menjadi distributornya distributor, akan tetapi mereka mengajak orang lain untuk sama menjadi distributor dari perusahaan tersebut sehingga dalam hukum Islam diperbolehkan.¹⁹

Dalam penelitian ini sama-sama membahas tentang makelar atas makelar. Adapun yang menjadi perbedaannya adalah pada skripsi tersebut makelar terbentuk oleh konsumen yang telah membeli barang dari penjual kemudian bersedia untuk menjadi *marketing* selanjutnya, sedangkan dalam penelitian ini makelar tersebut berdiri sendiri tanpa harus membeli barang terlebih dahulu.

¹⁹ Eny Astuti, “*Perspektif Hukum Islam terhadap Perikatan dan Kedudukan Penjual Langsung dalam Direct Selling Multilevel Marketing*”, skripsi, Surakarta: Universitas Sebelas Maret, 2007

Untuk memudahkan dalam membedakan penelitian penulis dengan para peneliti terdahulu dapat dilihat dalam tabel berikut ini:

TABEL 1
PERSAMAAN, PERBEDAAN DAN POSISI PENELITIAN

No	Nama dan Judul Penelitian	Persamaan	Perbedaan/posisi
1.	Muhammad Wahyu Hidayat, “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Makelar Jual Beli Motor Bekas : studi kasus di <i>Showroom</i> Motor Bekas Nabil Motor Desa Kedung Banteng, Banyumas”	Sama-sama meneliti masalah jual beli menggunakan jasa makelar	Penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Wahyu Hidayat ini adalah meneliti para pihak yang terlibat dalam transaksi jual beli motor bekas, yang mana melibatkan 4 unsur, yaitu penjual, pembeli, makelar dan makelar pembantu yang ditinjau berdasarkan hukum islam, sedangkan yang akan penulis teliti yakni praktek makelar yang lebih mengarah pada kepuasan, perlindungan dan pertanggung jawaban dari makelar terhadap konsumen dengan menggunakan pandangan hukum ekonomi syariah
2.	Abdul Ghafur, “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Gadai Motor Melalui Makelar di Desa Gedung Driyorejo”	Sama-sama meneliti masalah penggunaan jasa makelar	Penelitian yang dilakukan oleh Abdul Ghafur ini adalah dalam konteks menggadaikan barang menggunakan jasa makelar yang mana makelar akan memperoleh komisi atas jasanya sebanyak 10% dari nilai pinjaman dengan kewajiban

			menanggung resiko jika barang gadai hilang atau mengalami kerusakan berat
3.	Eny Astuti “Perspektif Hukum Islam terhadap Perikatan dan Kedudukan Penjual Langsung dalam <i>Direct Selling Multilevel Marketing</i> ”	Sama-sama meneliti masalah orang ke tiga dalam suatu transaksi	Penelitian yang dilakukan oleh Eny Astuti ini fokus pada penjual langsung yang bekerja mempromosikan dan memasarkan produk kepada konsumen. Dalam <i>direct selling multilevel marketing</i> memiliki kedudukan sebagai perantara penjualan, ia bukan karyawan perusahaan sehingga tidak menerima gaji tetap, namun memperoleh upah/kompensasi dari hasil penjualan yang dilakukannya sendiri maupun dari hasil penjualan yang dilakukan <i>downline</i> yang direkrutnya.

Selanjutnya, dari hal-hal di atas masalah yang berkaitan langsung tentang judul skripsi yang penulis buat yaitu : **PRAKTIK MAKELAR JUAL BELI MOBIL BEKAS DI *SHOWROOM* DIRA MOTOR PALANGKA RAYA (PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH)** bahwa dalam skripsi ini penulis akan meneliti praktik yang dilakukan oleh makelar yang ada di *Showroom* Dira Motor Palangka Raya, Akad yang terjadi dalam jual beli mobil bekas yang dilakukan makelar dengan orang-orang pengguna jasa makelar di kota Palangka Raya. Kemudian penulis ingin mengetahui apakah praktik jual beli melalui jasa

makelar yang terjadi di *Showroom* Dira Motor Palangka Raya telah sesuai atau belum dengan Hukum Ekonomi Syariah.

Untuk mencapai tujuan dari penelitian yang dilakukan, penyusun melakukan observasi dan penelitian yang semaksimal mungkin serta menggali dari berbagai sumber, sehingga diharapkan akan mendapatkan gambaran mengenai praktik jual beli melalui makelar yang sesuai dengan Hukum Ekonomi Syariah.

B. Kerangka Teori

1. Teori Terbentuknya Akad

Dalam hukum Islam untuk terbentuknya suatu akad (perjanjian) yang sah dan mengikat haruslah terpenuhi rukun akad dan syarat akad. Syarat akad dibedakan menjadi empat macam, yaitu

a. Syarat terbentuknya akad (*syuruth al-in'iqad*)

Masing-masing rukun (unsur) yang membentuk akad di atas memerlukan syarat-syarat agar unsur itu dapat berfungsi membentuk akad. Tanpa adanya syarat-syarat dimaksud, rukun akad tidak dapat membentuk akad. Dalam hukum Islam, syarat-syarat dimaksud dinamakan syarat-syarat terbentuknya akad (*syuruth al-in'iqad*). Rukun pertama, yaitu harus memenuhi dua syarat terbentuknya akad, yaitu tamyiz dan berbilang (*at-ta'addud*). Rukun kedua, yaitu pernyataan kehendak, harus memenuhi dua syarat juga, yaitu adanya persesuaian ijab dan kabul, dengan kata lain tercapainya kata sepakat, dan kesatuan majelis akad. Rukun ketiga, yaitu objek akad, harus

memenuhi tiga syarat, yaitu objek itu harus dapat diserahkan, tertentu atau dapat ditentukan, dan objek itu dapat ditransaksikan. Rukun keempat memerlukan satu syarat, yaitu tidak bertentangan dengan syara.

Syarat-syarat yang terkait dengan rukun akad inidisebut syarat terbentuknya akad (*syuruth al-in'iqad*). Jumlahnya seperti terlihat dari apa yang dikemukakan di atas, ada delapan macam, yaitu:

- 1) Tamyiz
- 2) Berbilang pihak (*at-ta'adud*)
- 3) Persesuaian ijab dan kabul (kesepakatan)
- 4) Kesatuan majelis akad
- 5) Objek akad dapat diserahkan
- 6) Objek akad tertentu atau dapat ditentukan
- 7) Objek akad dapatditransaksikan (artinya berupa benda bernilai dan dimiliki/*mutaqawwim* dan *mamluk*)
- 8) Tujuan akad tidak bertentangan dengan syara.

Kedelapan syarat ini beserta rukun akad yang disebutkan terdahulu dinamakan pokok (*al-ashl*). Apabila pokok ini tidak terpenuhi, maka tidak terjadi akad dalam pengertian bahwa akad tidak memiliki wujud yuridis syar'i apa pun. Akad semacam ini disebut akad batil. Ahli-ahli hukum Hanafi mendefinisikan akad batil sebagai akad yang menurut syara tidak sah pokoknya, yaitu tidak terpenuhirukun dan syarat

terbentuknya. Apabila rukun dan syarat terbentuknya akad telah terpenuhi, maka akad sudah terbentuk.

b. Syarat keabsahan akad (*syuruth ash-shihhah*)

Rukun-rukun dan syarat-syarat terbentuknya akad yang disebutkan di atas memerlukan kualitas tambahan sebagai unsur penyempurna. Perlu ditegaskan bahwa dengan memenuhi rukun dan syarat terbentuknya, suatu akad memang sudah terbentuk dan mempunyai wujud yuridis syar'i, namun belum sah. Untuk sah nya suatu akad, maka rukun dan syarat terbentuknya akad tersebut memerlukan unsur-unsur penyempurna yang menjadikan suatu akad sah. Unsur-unsur penyempurna ini disebut syarat keabsahan akad. Syarat keabsahan ini dibedakan menjadi dua macam, yaitu syarat-syarat keabsahan umum yang berlaku terhadap semua akad atau paling tidak berlaku untuk kebanyakan akad, dan syarat-syarat keabsahan khusus yang berlaku bagi masing-masing aneka akad khusus.

Rukun pertama, yaitu para pihak, dengan dua syarat terbentuknya, yaitu tamyiz dan terbilang pihak, tidak memerlukan sifat penyempurna. Rukun kedua, yaitu pernyataan kehendak, dengan dua syaratnya, juga tidak memerlukan sifat penyempurna. Namun menurut jumhur ahli hukum Islam syarat dari rukun kedua ini memerlukan penyempurna, , yaitu persetujuan ijab dan kabul itu harus dicapai secara bebas tanpa paksaan, bilamana terjadi dengan paksaan maka akadnya fasid. Akan tetapi, ahli hukum Hanafi, Zulfar berpendapat

bahwa bebas dari paksaan bukan syarat keabsahan, melainkan adalah syarat berlakunya akibat hukum (*syart an-nafadz*). Artinya, menurut Zulfar, akad yang dibuat dengan paksaan adalah sah, hanya saja akibat hukumnya belum dapat dilaksanakan atau masih tergantung (*maukuf*), menunggu ratifikasi dari pihak yang dipaksa apabila paksaan tersebut telah berlalu. Tulisan ini mengikuti pendapat Zulfar, dan pendapat ini pula yang diikuti oleh banyak KUH Perdata yang bersumber syariah.

Rukun ketiga, yaitu objek akad, dengan ketiga syaratnya memerlukan sifat-sifat sebagai unsur penyempurna. Syarat “dapat diserahkan” memerlukan unsur penyempurna, yaitu bahwa penyerahan itu tidak dapat menimbulkan kerugian (*dharar*) dan apabila menimbulkan kerugian, maka akadnya fasid. Syarat “objek harus tertentu” memerlukan kualifikasi penyempurna, yaitu tidak boleh mengandung unsur *gharar* dan apabila mengandung unsur *gharar* maka akadnya menjadi fasid. Begitu pula syarat “objek harus dapat ditransaksikan” memerlukan unsur penyempurna yaitu harus bebas dari syarat fasid dan bagi akad atas beban harus bebas dari riba. Dengan demikian, secara keseluruhan ada empat sebab yang menjadikan fasid suatu akad meskipun telah memenuhi rukun dan syarat terbentuknya, yaitu, penyerahan yang menimbulkan kerugian, *gharar*, syarat-syarat fasid dan riba. Bebas dari keempat faktor ini merupakan syarat keabsahan akad.

Akad yang telah memenuhi rukunya, syarat terbentuknya dan syarat keabsahannya dinyatakan sebagai syarat yang sah. Apabila syarat-syarat keabsahan yang empat ini tidak terpenuhi, meskipun rukun dan syarat terbentuknya akad telah terpenuhi, akad tidak sah. Akad ini disebut akad fasid. Menurut ahli-ahli hukum hanafi, akad fasid adalah akad yang menurut syara sah pokoknya, tetapi tidak sah sifatnya. Maksudnya adalah akad yang telah memenuhi rukun dan syarat terbentuknya, tetapi belum memenuhi syarat keabsahannya.²⁰

c. Syarat berlakunya akibat hukum (*syuruthan-nafadz*), dan

Apabila telah memenuhi rukun-rukunya, syarat-syarat terbentuknya, dan syarat-syarat keabsahannya, maka suatu akad dianggap sah. Akan tetapi, meskipun sudah sah, ada kemungkinan bahwa akibat-akibat hukum akad tersebut belum dapat dilaksanakan. Akad yang belum dilaksanakan akibat hukumnya itu, meskipun sudah sah, disebut akad *maukuf* (terhenti/tergantung).

Untuk dapat melaksanakan akibat hukumnya, akad yang sudah sah itu harus memenuhi dua syarat berlakunya akibat hukum, yaitu adanya kewenangan sempurna atas objek akad dan adanya kewenangan atas tindakan hukum yang dilakukan.

Kewenangan sempurna atas objek akad terpenuhi dengan para pihak mempunyai kepemilikan atas objek bersangkutan, atau mendapat kuasa dari pemilik, dan pada objek tersebut tidak tersangkut hak orang

²⁰Syamsul Anwar, *Hukum Perjanjian Syariah Studi tentang teori akad dalam Fikih Muamalat*, Jakarta, Raja Grafindo, 2007, h.95-101

lain seperti objek yang sedang digadaikan atau disewakan. Seorang *fudhuli* (pelaku tanpa kewenangan), seperti penjual barang milik orang lain tanpa izinnya, adalah sah tindakannya, akan tetapi akibat hukum tindakan itu tidak dapat dilaksanakan karena akad maukuf, yaitu tergantung kepada ratifikasi pemilik barang. Apabila pemilik kemudian mengizinkan, akibat hukum tersebut dapat dilaksanakan tanpa membuat akad baru. Tetapi apabila pemilik tidak meratifikasi, akadnya harus dibatalkan.

Kewenangan atas tindakan hukum terpenuhi dengan para pihak telah mencapai tingkat kecakapan bertindak hukum yang dibutuhkan bagi tindakan hukum yang dilakukannya. Ada tindakan hukum yang hanya memerlukan tingkat kecakapan bertindak hukum minimal, yaitu *mumayiz*, di mana apabila ini dipenuhi tindakan hukum itu sah dan dapat dilaksanakan akibat hukumnya. Adapula yang tindakan hukum yang memerlukan kecakapan bertindak hukum sempurna, yaitu kedewasaan, di mana apabila ini telah dipenuhi tindakan hukum itu sudah sah dan akibat hukumnya dapat dilaksanakan, tetapi bila tidak dipenuhi tindakan hukum itu tetap sah, namun akibat hukumnya belum dapat dilaksanakan dan tergantung kepada ratifikasi wali. Adapula tindakan hukum yang memerlukan kecakapan bertindak hukum maksimal di mana apabila tidak dipenuhi tindakan hukum itu tidak sah.

- d. Syarat mengikatnya akad (*syuruth al-luzum*)

Pada dasarnya, akad yang telah memenuhi rukunnya, serta syarat terbentuknya, syarat keabsahannya dan syarat berlakunya akibat hukum, yang karena itu akad tersebut sah dan dapat dilaksanakan akibat hukumnya adalah mengikat para pihak dan tidak boleh salah satu pihak menarik kembali persetujuannya secara sepihak tanpa kesepakatan pihak lain. Namun ada beberapa akad yang menyimpang dari asas ini dan tidak serta merta mengikat, meskipun rukun dan semua syaratnya telah dipenuhi. Hal itu disebabkan oleh sifat akad itu sendiri atau oleh adanya hak khiyar (hak opsi untuk meneruskan atau membatalkan perjanjian secara sepihak) pada salah satu pihak.

Akad penitipan atau akad gadai, misalnya, adalah akad yang menurut sifat aslinya tidak mengikat, dalam pengertian salah satu pihak atau keduanya dapat membatalkannya secara sepihak sewaktu-waktu, dan akibat pembatalan itu tidak berlaku surut, tetapi berlaku sejak saat pembatalan. Akad penitipan dapat dibatalkan secara sepihak oleh kedua belah pihak, sementara akad gadai tidak mengikat bagi sebelah pihak, yaitu penerima gadai, di mana ia dapat membatalkan akad secara sepihak. Bagi penggadai akad tersebut mengikat. Akad penanggungan (*al-kafalah*) adalah akad yang menurut sifatnya merupakan akad yang menurut sifatnya merupakan akad yang tidak mengikat sebelah pihak, yaitu tidak mengikat bagi kreditor yang kepadanya penanggungan diberikan. Kreditor dapat secara sepihak membatalkan akad penanggungan, dan membebaskan penanggungan

dari konsekuensinya. Bagi penanggung (*al-kafil*) akad tersebut mengikat sehingga ia tidak dapat membatalkannya tanpa persetujuan kreditor.

Di lain pihak, akad-akad yang di dalamnya terdapat salah satu jenis *khiyar* (hak opsi) juga tidak mengikat. Akad itu mengikat apabila di dalamnya tidak ada lagi hak *khiyar*. Bebas dari *khiyar* inilah yang disebut syarat mengikatnya akad (*Syuruth al-luzum*).²¹

2. Transparansi

Transparansi adalah keterbukaan dan kejujuran kepada masyarakat berdasarkan pertimbangan bahwa masyarakat memiliki hak untuk mengetahui secara terbuka dan menyeluruh atas atas pertanggung jawaban pemerintah dalam sumber daya yang di percayakan kepadanya dan ketaatannya pada peraturan perundang-undangan. Dalam Teori transparansi yang terkait dengan penelitian ini yakni bentuk transparan dari seorang makelar dengan menggunakan tiga asas, yakni asas keadilan, asas keridhaan dan asas kejujuran.

a. Asas Keadilan

Pada pokoknya pandangan keadilan ini sebagai suatu pemberian hak persamaan tapi bukan persamarataan. Aristoteles membedakan hak persamaannya sesuai dengan hak proposional. Kesamaan hak dipandangan manusia sebagai suatu unit atau wadah yang sama. Inilah yang dapat dipahami bahwa setiap orang atau warga negara dihadapan

²¹*Ibid* 102-105

hukum sama. Keasamaan proposional memberi tiap orang apa yang menjadi haknya sesuai kemampuan dan prestasi yang telah dilakukannya.

Lebih lanjut, keadilan menurut pandangan aristoteles dibagi kedalam dua macam keadilan, keadilan distributif dan keadilan komutatif. Keadilan distributif ialah keadilan yang memberikan kepada setiap orang porsi sesuai dengan prestasinya. Keadilan komutatif memberikan sama banyaknya kepada setiap orang tanpa membedakan prestasinya, dalam hal ini berkaitan dengan peranan tukar dan menukar barang dan jasa.²²

Dalam hal ini seorang makelar harus memiliki rasa adil dalam praktiknya dan lebih mengutamakan kepuasan konsumen terhadap pelayanan jasa yang telah diberikannya.

b. Asas Keridhaan

Keridhaan dalam transaksi adalah merupakan prinsip. Oleh karena itu, transaksi barulah sah apabila didasarkan kepada keridhaan kedua belah pihak. Artinya, tidak sah suatu akad apabila salah satu pihak dalam keadaan terpaksa atau dipaksa atau juga merasa tertipu. Bisa terjadi pada waktu akad sudah saling meridhai, tetapi salah satu pihak merasa tertipu, artinya hilang keridhaannya, maka akad tersebut bisa batal. Seperti yang sudah terdapat dalam dalil ushul fiqh

²²L.J. Van Apeldoorn, *Pengantar Ilmu Hukum*, Jakarta, Pradnya Paramita, cet.26, 1996, h.11-12

الأصل في العقد رض المتعاقدين ونتيجته ما إنز ماہ باتتعا قد

“Hukum asal dalam transaksi adalah keridhaan kedua belah pihak yang berakad, hasilnya adalah berlaku sahnyanya yang dilakukan.²³

c. Asas Kejujuran

Dalam hal ini seorang makelar harus memiliki sifat keterbukaan dan jujur kepada pihak yang terlibat dalam transaksi jual beli yang dilakukan oleh seorang makelar tersebut dengan pertimbangan bahwa masing-masing pihak yang terlibat mempunyai hak untuk mengetahui secara terbuka dan menyeluruh atas informasi yang harus di sampaikan oleh seorang makelar.

Teori ini digunakan untuk menganalisis praktik makelar jual beli mobil bekas karena transparansi dibangun atas dasar arus informasi yang bebas. Seluruh proses jual beli yang terjadi antara makelar dengan pihak yang terlibat baik penjual maupun pembeli kiranya perlu di informasikan secara transparan oleh seorang makelar dan informasi yang di berikan oleh makelar harus memadai agar mudah di mengerti dan dipahami dengan menjunjung tinggi asas keadilan, asas keridhaan, dan asas kejujuran

3. Teori Teori *Maṣlaḥah*

²³Abd. Rahman Dahlan, *Ushul Fiqh*, h.23

Maṣlahah secara definitif terdapat perbedaan rumusan di kalangan ulama yang kalau dianalisis ternyata hakikatnya adalah sama. Pandangan beberapa ulama tentang *maṣlahah* adalah sebagai berikut:

- a. Al-Ghazali menjelaskan bahwa menurut asalnya *maṣlahah* itu berarti sesuatu yang mendatangkan manfaat (keuntungan) dan menjauhkan mudarat (kerusakan), namun hakikat dari *maṣlahah* adalah Memelihara tujuan syara' (dalam menetapkan hukum).
- b. Al-Khawarizmi memberikan definisi yang hampir sama dengan definisi al-Ghazali di atas, yaitu: Memelihara tujuan syara' (dalam menetapkan hukum) dengan cara menghindarkan kerusakan dari manusia. Definisi ini memiliki kesamaan dengan definisi al-Ghazali dari segi arti dan tujuannya karena menolak kerusakan itu mengandung arti menarik kemanfaatan, dan menolak kemaslahatan berarti menarik kemudaratannya.
- c. Al-'Izz ibn 'Abdi as-Salam dalam kitabnya, *Qawa'id al-Aḥkam*, memberikan arti *maṣlahah* dalam bentuk hakikinya dengan "kesenangan dan kenikmatan." Sedangkan bentuk majazinya adalah "sebab-sebab yang mendatangkan kesenangan dan kenikmatan." Arti ini didasarkan bahwa pada prinsipnya ada empat bentuk manfaat, yaitu: kelezatan dan sebab-sebabnya serta kesenangan dan sebab-sebabnya.

Berdasarkan dari beberapa definisi tentang *maṣlahah* dengan rumusan yang berbeda, yang dimaksud dengan *maṣlahah* adalah sesuatu yang dipandang baik oleh akal sehat karena mendatangkan kebaikan dan

menghindarkan keburukan (kerusakan) bagi manusia, sejalan dengan tujuan syara' dalam menetapkan hukum.²⁴

Maṣlaḥah sebagai *ḥujjah* (sumber hukum), pada umumnya ulama lebih dahulu meninjaunya dari segi ada atau tidaknya kesaksian syara' (*syahādah asy-syar'i*) terhadap *maṣlaḥah*, baik kesaksian tersebut bersifat mengakui/melegitimasinya sebagai *maṣlaḥah* ataupun tidak. Dalam hal ini jumhur ulama membagi *maṣlaḥah* kepada tiga macam, yaitu sebagai berikut:

- a. *Maṣlaḥah* yang terdapat kesaksian syara' dalam mengakui keberadaannya. *Maṣlaḥah* ini menjelma menjadi landasan dalam *qiyas* (analogi), karena ia sama dengan *almunasib* ('illah yang merupakan *maṣlaḥah*) dalam pembahasan *qiyas*. Semua ulama sepakat menyatakan bahwa *maṣlaḥah* ini merupakan *ḥujjah* (landasan hukum). *Maṣlaḥah* ini disebut dengan *maṣlaḥah almu'tabaroh*.
- b. *Maṣlaḥah* yang terdapat kesaksian syara' yang membatalkannya/menolaknya. *Maṣlaḥah* kedua ini adalah batil (tidak dapat menjadi *ḥujjah*) karena bertentangan dengan nas. *Maṣlaḥah* ini disebut dengan *maṣlaḥah almulgah*.
- c. *Maṣlaḥah* yang tidak terdapat kesaksian syara', baik yang mengakuinya maupun yang menolaknya dalam bentuk nas tertentu. *Maṣlaḥah* ini disebut dengan *maṣlaḥah al-mursalah*.²⁵

²⁴Amir Syarifuddin, *Ushul Fiqh 2*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2009, h. 345-346.

²⁵Abd. Rahman Dahlan, *Ushul Fiqh*, Jakarta: Amzah, cet. ke-2, 2011, h. 316.

Ada tiga syarat dalam menggunakan *maṣlaḥah* sebagai *hujjah* (sumber hukum), yaitu: 1) kemaslahatan itu haruslah yang hakiki, bukan berdasarkan persangkaan belaka, yakni bahwa penetapan hukum berdasarkan kemaslahatan itu haruslah benar-benar dapat membawa kemanfaatan dan menolak kemudharatan; 2) kemaslahatan itu haruslah bersifat universal, bukan kemaslahatan individual, yakni bahwa penetapan hukum itu bermanfaat bagi orang banyak atau dapat menghilangkan bahaya yang menimpa orang banyak; dan 3) penetapan kemaslahatan itu tidak bertentangan dengan hukum atau dasar yang telah ditetapkan oleh nas atau ijma.²⁶

Teori ini dimaksudkan untuk menganalisis praktik makelar yang terlibat secara langsung dalam kegiatan jual beli mobil bekas di *Showroom* Dira motor. Dengan demikian, akan tercermin apakah praktik makelar tersebut sesuai dengan prinsip *maṣlaḥah* dan akan mendatangkan suatu kemaslahatan bagi pihak-pihak yang terlibat dalam transaksi tersebut. Selain itu, *maṣlaḥah almursalah* sebagai derivasi (turunan) teori *maṣlaḥah* penulis gunakan untuk menganalisis manfaat keberadaan makelar dalam transaksi jual beli yang mana dalam hal ini jual beli mobil bekas.

4. Teori *Sadd az-Zari'ah*

Az-Zari'ah dari segi bahasa memiliki arti jalan yang menyampaikan kepada sesuatu. Sedangkan menurut istilah *usul fiqh*, yang dimaksud dengan *Az-Zari'ah* adalah sesuatu yang merupakan media atau jalan untuk

²⁶ Abdul Wahhab Khallaf, *Ilm Uṣūl al-Fiqh*, diterjemahkan oleh Faiz el Muttaqin dengan judul “Ilmu Uṣūl Fikih: Kaidah Hukum Islam, Jakarta: Pustaka Amani, cet. ke-9, 1977, h. 113-

sampai kepada sesuatu yang berkaitan dengan hukum syara', baik yang haram ataupun yang halal. Oleh sebab itu, *Az-Zari'ah* dalam kajian *ushul fiqh* terbagi menjadi dua, yakni *Sadd az-Zari'ah* dan *Fath az-Zari'ah*.²⁷

Sadd az-Zari'ah merupakan larangan terhadap satu kasus hukum yang pada dasarnya mubah. Metode ini bersifat preventif atau usaha pencegahan. Artinya, segala sesuatu yang hukum asalnya bersifat mubah, tetapi akan membawa kepada kemudharatan maka hukumnya menjadi haram.²⁸ Tujuan dari *Sadd az-Zari'ah* adalah untuk menciptakan suatu maslahat dan menghindari mudharat. Oleh sebab itu, teori ini ibarat penguat bagi *masalah mursalah* dan transparansi.

Teori ini digunakan sebagai kelanjutan dari teori *masalah* dan transparansi dalam menganalisis praktik makelar jual beli mobil bekas sebagai ketentuan hukum yang tidak disebutkan secara jelas dalam nas. Tujuan akhir dari metode ini adalah untuk menemukan kedudukan makelar dalam jual beli menurut perspektif hukum ekonomi syari'ah.

C. Deskripsi Teoritik

1. Tinjauan Umum Jual Beli

a. Pengertian Jual Beli

Jual beli merupakan akad umum digunakan oleh masyarakat, karena dalam setiap pemenuhan kebutuhannya, masyarakat tidak bisa berpaling untuk meninggalkan akad ini. Untuk mendapatkan makanan atau minuman misalnya, terkadang ia tidak mau memenuhi kebutuhan

²⁷ Abd. Rahman Dahlan, *Ushul Fiqh*, h.236

²⁸ Sapiudin Shadiq, *Ushul Fiqh*, Jakarta, Kencana, cet. Ke-1, 2011, h.104

itu dengan sendirinya, tapi akan membutuhkan dan berhubungan dengan orang lain, sehingga kemungkinan besar akan terbentuk akad jual beli.²⁹

Secara bahasa, jual beli (*al-bai'*) bermakna pertukaran (*al-mubadalah*). Lafazh *al-bai'* dan *al-syira* memiliki kesamaan makna dan salah satunya bisa digunakan untuk menyebut yang lain. Adapun dalam makna keagamaan, jual beli adalah pertukaran harta dengan harta yang lain secara suka rela tanpa paksaan atau perpindahan kepemilikan dengan ganti yang disetujui.³⁰ Dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata pasal 1457 dan 1458 disebutkan bahwa jual beli adalah suatu perjanjian, dengan mana pihak yang satu mengikatkan dirinya untuk menyerahkan suatu kebendaan, dan pihak lain untuk membayar harga yang sudah diperjanjikan. Jual beli itu dianggap telah terjadi antara kedua belah pihak, seketika setelahnya orang-orang ini mencapai kata sepakat tentang kebendaan tersebut dan harganya, meskipun kebendaan itu belum diserahkan maupun harganya belum dibayar.³¹

b. Dasar Hukum Jual Beli

Karena jual beli merupakan kebutuhan *doruri* dalam kehidupan manusia, artinya manusia tidak dapat hidup tanpa kegiatan jual beli,

²⁹Dimyauddin Djuwani, *Pengantar Fiqh Muamalah*, Yogyakarta, Pustaka Pelajar, 2008. h. 69

³⁰Syaikh Sulaiman Ahmad Yahya Al-Faifi, *Ringkasan Fikih sunnah Sayyid Sabiq*, Jakarta Timur, Pustaka Al-Kausar, 2004. h.750

³¹Tim Permata Press, *Burgelijk Wetboek, KITAB UNDANG-UNDANG HUKUM PERDATA*, PERMARA PRESS, 2010. h.342

maka Islam menetapkan kebolehan nya sebagaimana dinyatakan dalam banyak keterangan al-Qur'a dan Hadis Nabi maupun ijma Ulama.³² Adapun dasae hukum dibolehkannya jual beli yakni sebagai berikut

1. Q.S An-Nisa ayat 29

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ
بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا
أَنفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.

Ayat ini merujuk pada perniagaan atau transaksi dalam muamalah yang dilakukan secara batil. Ayat ini mengindikasikan bahwa Allah SWT melarang kaum muslimin untuk memakan harta orang lain dengan cara yang batil. Secara batil dalam konteks ini memiliki arti yang sangat luas, di antaranya, melakukan transaksi ekonomi yang bertentangan dengan syara' seperti halnya melakukan transaksi berbentuk riba (bunga), melakukan transaksi yang bersifat spekulatif (maisir, judi) ataupun trasaksi yang

³²Drs. Ghufroon A. Mas'adi, *FIQH MUAMALAH KONTEKSTUAL*, Jakarta, PT.Raja Grafindo Persada, 2002. h.120

mengandung unsur gharar (adanya *uncertainty*/resiko dalam transaksi) serta hal-hal lain yang bisa dipersamakan dengan itu.

Ayat ini juga memberikan pemahaman bahwa upaya untuk mendapatkan harta tersebut harus dilakukan dengan adanya kerelaan semua pihak dalam transaksi. Dalam kaitannya dengan transaksi jual beli, transaksi tersebut harus jauh dari unsur bunga, spekulasi ataupun mengandung unsur *gharar* di dalamnya. Selain itu ayat ini juga memberikan pemahaman bahwa dalam setiap transaksi dilaksanakan harus memperhatikan unsur kerelaan bagi semua pihak. Dalam transaksi jual beli harus terdapat kerelaan dari pihak-pihak yang terlibat dalam transaksi tersebut.³³

2. Q.S Al-Baqarah ayat 275

..... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا^ج

....Sesungguhnya Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan Riba.....

Ayat ini merujuk pada kehalalan jual beli dan keharaman riba. Ayat ini menolak argumen kaum musyrikin yang menentang disyariatkannya jual beli dalam Al-Qur'an. Kaum musyrikin tidak mengakui konsep jual beli yang telah disyariatkan Allah dalam Al-Qur'an, dan menganggapnya identik dan sama dengan sitem ribawi.

³³ Dimyauddin Djuwani, *Pengantar Fiqh Muamalah*, h. 70

Untuk itu dalam ayat ini, Allah mempertegas legalitas dan keabsahan jual beli secara umum serta menolak dan melarang konsep ribawi. Allah adalah dzat yang maha mengetahui atas hakikat persoalan kehidupan. Jika suatu perkara terdapat kemaslahatan dan manfaat maka Allah periintahkan untuk melaksanakannya. Dan sebaliknya jika di dalamnya terdapat kerusakan dan kemudharatan maka Allah melarang dan mencegah untuk melakukannya. Berdasarkan ketentuan ini, kontrak jual beli mendapat pengakuan dan legalitas dari syara' dan sah untuk dioperasionalkan dalam praktik transaksi jual beli.

3. Q.S Al-Baqarah ayat 198

.....لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ

.....tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezki hasil perniagaan) dari Tuhanmu....

Ayat ini merujuk pada keabsahan menjalankan usaha guna mendapatkan anugerah Allah. Menurut riwayat Ibnu Abbas dan Mujahid, ayat ini diturunkan untuk menolak anggapan bahwa menjalankan usaha dan perdagangan pada musim haji merupakan perbuatan dosa, karena musim haji adalah saat-saat unruk mengingat Allah (dzikir). Ayat ini sekaligus memberikan legalisasi atas transaksi ataupun perniagaan yang dilakukan pada musim haji.

Ayat ini juga mendorong kaum muslimin untuk melakukan upaya perjalanan usaha dalam rangka mendapatkan anugerah Allah. Dalam konteks akad jual beli, ia merupakan akad antara kedua belah pihak guna menjalankan usaha dalam rangka untuk memenuhi kebutuhan hidup, karena pada dasarnya manusia saling pada hakikatnya saling membutuhkan, dengan demikian legalitas operasionalnya mendapatkan pengakuan dari syara’

4. Dari Abu Sa’id al-Khudri bahwa Rasulullah saw bersabda, “Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka” (H.R. Al-Baihaqi dan Ibnu Majah)

Hadis yang diriwayatkan oleh Al-Baihaqi dan Ibnu Majah ini merupakan dalil atas keabsahan jual beli secara umum. Menurut Wahbah Zuhaili, hadis ini terbilang hadis yang panjang, namun demikian hadis ini mendapatkan pengakuan kesahihannya dari Ibnu Hibban. Hadis ini memberikan prasyarat bahwa akad jual beli harus dilakukan dengan adanya kerelaan masing-masing pihak ketika melakukan transaksi.

5. Ulama muslim sepakat (ijma’) atas kebolehan akad jual beli. Ijma’ ini memberikan hikmah bahwa kebutuhan manusia berhubungan dengan sesuatu yang ada dalam kepemilikan orang lain, dan kepemilikan sesuatu itu tidak dapat diberikan begitu saja, namun terdapat kompensasi yang harus diberikan.³⁴

³⁴ Dimyauddin Djuwani, *Pengantar Fiqh Muamalah*, h. 73

c. Rukun dan Syarat Jual Beli

Jual beli dilakukan dengan ijab dan kabul.³⁵ Sesuatu yang kecil dikecualikan dari ketentuan ini. Didalamnya tidak harus ada ijab kabul, tetapi cukup dilakukan dengan saling menyerahkan barang atas dasar rela sama rela. Hal ini dikembalikan pada tradisi dan kebiasaan yang berlaku dalam masyarakat.

Dalam ijab kabul tidak ada lafazh-lafazh tertentu yang digunakan karena yang menentukan dalam akad adalah tujuan dan makna bukan pada lafazh dan struktur.

Yang menjadi sandaran dalam jual ini adalah kerelaan untuk melakukan pertukaran dan ungkapan yang menunjukkan pengambilan dan pemberian kepemilikan, seperti perkataan penjual, “Aku telah menjual”, “aku serahkan”, “Bayarkan harganya” dan perkataan pembeli, “Aku telah membeli”, “Aku telah mengambil”, “Aku telah menerima”, “Aku telah rela”.³⁶

Rukun jual beli menurut madzhab Hanafiyah, rukun yang terdapat dalam jual beli hanyalah *sighat*, yakni pernyataan ijab dan qabul yang merefleksikan keinginan masing-masing pihak untuk melakukan transaksi. Berbeda dengan mayoritas ulama (jumhur ulama) rukun

³⁵ Jual beli dan muamalah-muamalah lainnya di antara manusia adalah perkara-perkara yang yang didasarkan pada kerelaan jiwa. Dan, kerelaan jiwa ini tidak dapat diketahui karena bentuknya yang tersembunyi. Oleh karena itu, syariat menempatkan perkataan yang menunjukkan kerelaan dalam jiwa sebagai gantinya dan menggantungkan hukum-hukum padanya. Ijab adalah apa yang diucapkan terlebih dahulu dari salah satu pihak. Dan, kabul adalah apa yang diucapkan kemudian dari pihak yang lain. Tidak ada bedanya apakah yang mengucapkan ijab adalah penjual dan mengucapkan kabul adalah pembeli, ataukah sebaliknya.

³⁶ Sayyid Sabiq, *Fiqih sunnah*, h.35

yang terdapat dalam jual beli terdiri dari *akid*³⁷, *ma'qud 'alaih*³⁸, dan *sighat*.³⁹

Dalam jual beli harus terpenuhi beberapa syarat agar menjadi sah. Di antara syarat-syarat ini ada ada yang berkaitan dengan orang yang melakukan akad dan ada yang berkaitan dengan barang yang akan diakadkan, yaitu harta yang harus dipindahkan dari salah satu pihak kepada pihak lain, baik penukar maupun barang yang dijual.⁴⁰

2. Tinjauan umum *Wakalah*

a. Pengertian Dan Dasar Hukum *Wakalah*

Pengertian *Muwakkil* menurut bahasa artinya adalah *al-hifdz*, *al-kifayah*, *al-dhaman* dan *al-tafwidh* yang berarti penyerahan, pendelegasian, dan pemberian mandat.⁴¹

Dalam kamus besar bahasa Indonesia, Makelar adalah perantara perdagangan (antara pembeli dan penjual); orang yang menjualkan barang atau mencari pembeli. Orang atau badan hukum yang berjual beli sekularitas atau barang untuk orang lain atas dasar komisi.⁴² Menurut Hamzah Ya'qub *samsarah* (makelar) adalah pedagang perantara yang berfungsi menjualkan barang orang lain dengan mengambil upah tanpa menanggung resiko. Dengan kata lain

³⁷ *Akid* adalah subjek/ Penjual atau pembeli yang terlibat dalam suatu transaksi

³⁸ *Ma'qud 'alaih* adalah Harga dan objek yang akan ditransaksikan

³⁹ Dimyauddin Djuwani, *Pengantar Fiqh Muamalah*, h.74

⁴⁰ Sayyid Sabiq, *Fiqih sunnah*, h.37

⁴¹ Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, Jakarta, PT.Raja Grafindo Persada, 2013. h. 231

⁴² David Moeljadi, kbbi.kemdikbud.go.id/badan.bahasa@kemdikbud.go.id , Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) Digital Versi 0.1.4 Beta (14), Badan Pengembangan pembinaan Bahasa, Kementrian Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia.2016 .

samsarah ialah penengah antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual beli.⁴³ Dengan adanya perantara maka antara penjual dan pembeli akan lebih mudah dalam melakukan transaksi baik transaksi dalam bentuk barang atau dalam bentuk jasa.

Menurut istilah, ulama berbeda pendapat mendefinisikan *Muwakkil* antara lain sebagai berikut:

- 1) Menurut Ahmad, *Muwakkil* adalah seorang yang menyerahkan sesuatu urusannya kepada orang lain yang dibolehkan oleh syariah, supaya yang diwakilkan mengerjakan apa yang harus dilakukan dan berlaku selama yang diwakilkan masih hidup.
- 2) Menurut al-Jaziri, *Muwakkil* adalah permintaan perwakilan oleh seseorang kepada orang lain yang bisa menggantikan dirinya dalam hal-hal yang dibolehkan di dalamnya.
- 3) Menurut Hanabilah, *Muwakkil* adalah permintaan ganti seseorang yang membolehkan tasharruf yang seimbang pada pihak yang lain, yang di dalamnya terdapat penggantian dari hak-hak Allah dan hak-hak manusia.
- 4) Menurut Idris Ahmad, *Muwakkil* adalah seorang yang menyerahkan suatu urusan kepada orang lain yang dibolehkan oleh syara' supaya yang diwakilkan dapat mengerjakan apa

⁴³Hamzah Ya'qub, *Kode Etik Dagang menurut Islam : Pola Pembinaan Hidup dalam Perekonomian*, Bandung, CV. Diponegoro, 1992. h.289

yang harus dilakukan dan berlaku selama yang diwakilkan masih hidup.⁴⁴

Dasar hukum *Muwakkil* dalam al-Qur'an adalah sebagai berikut:

1) Firman Allah dalam surah al-Kahfi ayat 19 yang berbunyi:

وَكَذَلِكَ بَعَثْنَاهُمْ لِيَتَسَاءَلُوا بَيْنَهُمْ ۚ قَالَ قَائِلٌ مِّنْهُمْ كَمْ لَبِثْتُمْ ۖ قَالُوا لَبِثْنَا يَوْمًا أَوْ بَعْضَ يَوْمٍ ۚ قَالُوا رَبُّكُمْ أَعْلَمُ بِمَا لَبِثْتُمْ فَابْعَثُوا أَحَدَكُمْ بِوَرِقِكُمْ هَذِهِ إِلَى الْمَدِينَةِ فَلْيَنْظُرْ أَيُّهَا أَزْكَى طَعَامًا فَلْيَأْتِكُمْ بِرِزْقٍ مِّنْهُ وَلْيَتَلَطَّفْ وَلَا يُشْعِرَنَّ بِكُمْ أَحَدًا ﴿١٩﴾

dan Demikianlah Kami bangunkan mereka agar mereka saling bertanya di antara mereka sendiri. berkatalah salah seorang di antara mereka: sudah berapa lamakah kamu berada (disini?). mereka menjawab: "Kita berada (disini) sehari atau setengah hari". berkata (yang lain lagi): "Tuhan kamu lebih mengetahui berapa lamanya kamu berada (di sini). Maka suruhlah salah seorang di antara kamu untuk pergi ke kota dengan membawa uang perakmu ini, dan hendaklah Dia Lihat manakah makanan yang lebih baik, Maka hendaklah ia membawa makanan itu untukmu, dan hendaklah ia Berlaku lemah-lembut dan janganlah sekali-kali menceritakan halmu kepada seorangpun.⁴⁵

2) Firman Allah dalam surah al-Maidah ayat 23 yang berbunyi:

⁴⁴Ismail Nawawi, *Fiqh Muamalah klasik dan kontemporer*, Bogor, Ghalia Indonesia, 2012. h. 211

⁴⁵Depag RI, *al-Qur'an dan terjemahnya*, h. 1001

قَالَ رَجُلَانِ مِنَ الَّذِينَ يَخَافُونَ أَنْعَمَ اللَّهُ عَلَيْهِمَا ادْخُلُوا عَلَيْهِمُ
الْبَابَ فَإِذَا دَخَلْتُمُوهُ فَإِنَّكُمْ غَالِبُونَ وَعَلَى اللَّهِ فَتَوَكَّلُوا إِنَّ
كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ ﴿٢٣﴾

berkatalah dua orang diantara orang-orang yang takut (kepada Allah) yang Allah telah memberi nikmat atas keduanya: "Serbulah mereka dengan melalui pintu gerbang (kota) itu, Maka bila kamu memasukinya niscaya kamu akan menang. dan hanya kepada Allah hendaknya kamu bertawakkal, jika kamu benar-benar orang yang beriman".⁴⁶

3) Firman Allah dalam surah Ibrahim ayat 12 yang berbunyi:

وَمَا لَنَا أَلَّا نَتَوَكَّلَ عَلَى اللَّهِ وَقَدْ هَدَانَا سُبُلَنَا وَلَنْصَبِرَ
عَلَىٰ مَا آذَيْتُمُونَا وَعَلَى اللَّهِ فَلْيَتَوَكَّلِ الْمُتَوَكِّلُونَ ﴿١٢﴾

mengapa Kami tidak akan bertawakkal kepada Allah Padahal Dia telah menunjukkan jalan kepada Kami, dan Kami sungguh-sungguh akan bersabar terhadap gangguan-gangguan yang kamu lakukan kepada kami. dan hanya kepada Allah saja orang-orang yang bertawakkal itu, berserah diri".⁴⁷

4) Firman Allah dalam surah an-Nisa ayat 35 yang berbunyi:

وَأِنْ خِفْتُمْ شِقَاقَ بَيْنِهِمَا فَابْعَثُوا حَكَمًا مِّنْ أَهْلِهِ وَحَكَمًا مِّنْ
أَهْلِهَا إِنْ يُرِيدَا إِصْلَاحًا يُوَفِّقِ اللَّهُ بَيْنَهُمَا إِنَّ اللَّهَ كَانَ عَلِيمًا
خَبِيرًا ﴿٣٥﴾

dan jika kamu khawatirkan ada persengketaan antara keduanya, Maka kirimlah seorang hakam dari keluarga laki-laki dan seorang hakam dari keluarga perempuan. jika kedua orang hakam itu bermaksud Mengadakan

⁴⁶Ibid, 208

⁴⁷Ibid, 879

perbaikan, niscaya Allah memberi taufik kepada suami-isteri itu. Sesungguhnya Allah Maha mengetahui lagi Maha Mengenal.⁴⁸

b. *Wakalah Bil Ujrah*

Akad *Muwakkil* bisa dilaksanakan dengan atau tanpa upah. Dalam artian *wakil* dihukumi layaknya ajir (orang yang disewa tenaganya) yang memiliki kewajiban untuk menyelesaikan sebuah pekerjaan, kecuali ada halangan yang bersifat syar'i. Jika dalam akad *Muwakkil* tersebut upah tidak disebutkan secara jelas, maka *wakil* berhak atas *ujrah al mitsl* atau upah sepadan, atau sesuai dengan adat kebiasaan yang berlaku. Jika memang dalam adat tersebut tidak berlaku pemberian upah, maka akad kembali menjadi akad aslinya yang bersifat *tabarru'*. Demikian halnya akad tidak bisa mengikat, dan *wakil* memiliki hak untuk membatalkan kapan saja.⁴⁹

Muwakkil boleh dilakukan dengan menerima bayaran atau tanpa upah. Nabi Muhammad SAW memberi komisi kepada para petugas penarik zakat. Dari Bisr Ibn Said dari Ibn As-Sa'idi berkata : Umar r.a pernah mempekerjakan aku untuk menarik zakat (*shadaqah*). Setelah pekerjaanku selesai Umar memberikanku upah, maka saya protes, : “saya bekerja ini hanya untuk Allah”, Umar menjawab, “Ambil saja apa yang diberikan kepadamu, sungguh aku pernah dipekerjakan Rasulullah SAW dan beliau memberikanku upah. Imam Abu Daud juga meriwayatkan tentang sahabat yang menerima pemberian upah,

⁴⁸ *Ibid*, 155

⁴⁹ Dimayuddin, *Pengantar Fiqih Muamalah*, h. 240-241

pemberian dari kepala kampung yang telah disembuhkan dari sengatan kalajengking melalui bacaan surah Al-Fatihah. Jika diperhatikan dua kasus adalah termasuk amal *tabarru* (sukarela) tetapi dalam kasus ini diperkenankan menerima upah. Seiring dengan perkembangan zaman, aktivitas yang terkait dengan jasa seperti mengajar, pengobatan, perniagaan dan lain-lain dinilai sebuah pekerjaan yang dapat menghasilkan uang atau imbalan.⁵⁰

c. Rukun Dan Syarat *Wakalah*

Agar suatu akad dipandang terjadi harus diperhatikan rukun-rukun dan syarat-syaratnya. Rukun adalah sesuatu yang mutlak ada pada suatu akad. Adapun yang menjadi rukun dan syarat *Muwakkil* menurut ketentuan syari'at Islam adalah sebagai berikut:

1. *Muwakil* (orang yang mewakili), syarat bagi orang yang mewakili ialah, dia memiliki barang atau di bawah kekuasaanya dan dapat bertindak pada harta tersebut. Jika yang mewakili bukan pemilik harta atau pengampu, *al-Muwakkil* itu batal. Anak kecil yang dapat membedakan baik dan buruk boleh mewakili tindakan yang bermanfaat, seperti perwakilan untuk menerima hibah, sedekah, dam wasiat. Jika tindakan tersebut termasuk tindakan *dharar mahdah* (berbahaya) seperti thalak, memberikan sedekah, menghibahkan dan mewasiatkan, tindakan tersebut batal.

⁵⁰Wirdayaningsih, *Hukum perikatan Islam di Indonesia*, Surabaya,Kencana, 2005,h.146-147

2. *Wakil* (yang mewakili), syarat bagi yang mewakili ialah bahwa yang mewakili adalah orang yang berkal. Bila seseorang *wakil* itu idiot, gila, atau belum dewasa, maka perwakilan itu batal.
3. *Muwakkil fih* (Sesuatu yang diwakilkan) syarat-syarat sesuatu yang diwakilkan ialah:
 - a) Menerima penggantian, maksudnya boleh diwakilkan kepada orang lain untuk mengerjakannya, maka tidaklah sah mewakilkan untuk mengerjakan shalat, puasa dan membaca al-Qur'an. Karena hal ini tidak bisa diwakilkan.
 - b) Dimiliki oleh yang berwakil ketika ia berwakil itu, maka batal mewakilkan sesuatu yang akan dibeli
 - c) Diketahui dengan jelas, maka batal mewakilkan sesuatu yang masih samar, seperti seseorang berkata, “Aku jadikan kau sebagai wakilku untuk mengawinkan salah satu anakku”.⁵¹
 - d) *Sighat* (lafal *wakil*), diisyaratkan bahwa *sighat* itu adalah ucapan dari orang yang berwakil menyatakan kerelaannya, yaitu hendaklah ia berkata, “ Aku wakulkan ini...kepada engkau, atau kepada si...”, tidak disyariatkan agar ia menolak.⁵²

Agar suatu akad dipandang sah, obyeknya memerlukan syarat-syarat sebagai berikut:

- 1) Telah ada pada waktu akad diadakan

⁵¹Hendi, *Fiqh Muamalah*, h.234-235

⁵² Ibnu Mas'ud, *Fiqh Madzhab Syafi'i*, Bandung, Pusaka setia, 2007.h.116

- 2) Dapat menerima hukum akad
- 3) Dapat ditentukan dan diketahui
- 4) Dapat diserahkan pada waktu akad terjadi.⁵³

Obyek akad harus telah wujud pada waktu akad diadakan. Barang yang belum wujud tidak dapat dijadikan obyek akad menurut pendapat para kebanyakan fuqaha, sebab hukum dan akibat tidak tergantung pada sesuatu yang belum wujud.

Syarat ini tidak merupakan kesepakatan para fuqaha. Imam Malik misalnya memandang sah akad yang sifatnya melepaskan hak atau harta tanpa imbalan terhadap benda-benda yang mungkin wujud pada masa mendatang, meskipun pada waktu akad masih belum wujud, seperti wakaf, hibah, wasiat dan sebagainya. Ibnu Taimiyyah, salah seorang mazdhab Hambali memandang sah akad mengenai objek-objek yang belum wujud dalam berbagai macam bentuknya, selagi dapat terpelihara tidak akan terjadi persengketaan kemudian hari.

Para fuqaha sepakat bahwa sesuatu yang tidak dapat menerima hukum akad tidak dapat menjadi objek akad. Dalam akad jual beli misalnya, barang yang diperjualbelikan harus merupakan benda bernilai bagi pihak-pihak yang mengadakan jual beli. Minuman keras bukan benda bernilai bagi kaum muslimin, maka ia tidak memenuhi syarat menjadi objek akad jual beli. Begitu juga benda-benda milik negara

⁵³Ahmad Azhar Basyir, *Asas-asas Hukum Muamalat (Hukum Perdata Islam)*, Yogyakarta, UUI Press, h.78

yang tidak boleh menjadi milik perorangan juga tidak memenuhi syarat menjadi objek akad perorangan, seperti hutan-hutan jati, jembatan, sungai-sungai dan sebagainya.

Objek akad harus dapat ditentukan dan diketahui oleh dua belah pihak yang melakukan akad. Ketidakjelasan objek akad mudah menimbulkan persengketaan kemudian hari, sehingga tidak memenuhi syarat objek akad. Adanya syarat ini diperlukan agar benar-benar atas dasar kerelaan bersama, dan adanya syarat ini disepakati para fuqaha.⁵⁴

d. Hukum Transaksi *Wakalah*

Muwakkil adalah transaksi yang dibolehkan antara dua belah pihak dan masing-masing pihak mempunyai hak untuk membatalkannya. Hal ini karena status *Muwakkil* dari pihak orang yang mewakili adalah pemberian izin, dan dari *wakil* adalah memberikan manfaat jasa sehingga masing-masing tidak terikat secara permanen. Akan tetapi para fuqaha mengecualikan beberapa objek yang mana *Muwakkil* mempunyai kekutan hukum mengikat yang permanen sehingga seseorang *wakil* tidak dapat membatalkannya secara sepihak.

Hanafiyyah berpendapat bahwa *Muwakkil* tidak boleh dibatalakan pada tiga objek karena berhubungan dengan orang lain. Tiga objek tersebut adalah sebagai berikut:

⁵⁴ Ahmad Azhar Basyir, *Asas-asas Hukum Muamalat (Hukum Perdata Islam)*, h. 78-81

1. *Muwakkil* untuk menjual barang tergadai karena berhubungan dengan hak yang memberi hutang yang hendak mengambil haknya.
2. *Muwakkil* dalam pertikaian, seperti jika seseorang terdakwa *mewakikan* kepada seseorang untuk menyelesaikan perkara dengan penggugat. Dalam hal ini terdakwa tidak boleh membatalkan *Muwakkil*nya ketika telah memutuskan sesuatu tanpa kehadiran penggugat.
3. *Muwakkil* untuk menyerahkan barang seseorang tanpa kehadiran orang yang *mewakikan*. Dalam hal ini seorang *wakil* harus menerima barang itu dan tidak boleh membatalkan *perwakilannya* tanpa kerelaan orang yang *mewakikannya* karena dengan pembatalan itu berarti ia telah kehilangan hak tanpa kerelaannya.⁵⁵

e. Macam-macam *Wakalah*

1. *Muwakkil muthlaqah*

Muwakkil muthlaqah adalah di mana wewenang dan tindakan *wakil* tidak dibatasi dengan syarat dan kaidah tertentu. Misalnya, juallah mobil ini tanpa menyebut harga yang diinginkan, ataupun mekanisme pembayarannya. Menurut Abu Hanifah, dari *wakil* memiliki kewenangan mutlak untuk menjual mobil baik harganya besar maupun kecil. *Wakil* tetap dalam kemutlakannya,

⁵⁵Muhammad bin Ibrahim, *Ensiklopedi Fiqih Muamalah dalam pandangan 4 madzhab*, Yogyakarta, Maktabah al-Hanif, 2014. h 253-254

sepanjang tidak ditemukan bukti, dalil, atau indikasi yang membatasi kewenangannya.⁵⁶

2. *Muwakkil muqayyadah*

Muwakkil muqayyadah adalah di mana pihak pertama menunjuk pihak kedua sebagai *wakilnya* untuk bertindak atas namanya dalam urusan-urusan tertentu.⁵⁷ Akad *Muwakkil muqayyadah* dalam penjualan barang hukumnya sah dengan ketentuan sebagai berikut:

- a) Apabila nominal harga penjualan telah ditentukan *Muwakkil* secara spesifik.
- b) Apabila penjualan telah ditentukan *Muwakkil* kepada pembeli khusus, *wakil* tidak sah menjual kepada pembeli lain, sebab boleh jadi ada kepentingan tertentu bagi *Muwakkil* dari spesifik tersebut.

f. Hak Dan Kewajiban *Muwakkil* Dan *wakil*

Hak *Muwakkil* adalah sesuatu yang dikuasakannya, dan kewajibannya pemberi kuasa itu sudah cakap bertindak atau mukallaf. Tidak boleh seorang *Muwakkil* itu masih belum dewasa yang cukup akal serta tidak boleh pula seorang yang gila. Menurut pendapat Imam Syafi'i, anak-anak yang sudah mumayyiz tidak berhak sebagai *Muwakkil* atau memberikan kuasa kepada orang lain secara mutlak, namun madzhaf Hanafi membolehkan pemberian kuasa dari seorang

⁵⁶ Dimayuddin, *Pengantar Fiqih Muamalah*, h.243

⁵⁷ Muhammad, *Sistem dan prosedur Operasional Bank Syariah*, Yogyakarta, UII Press, 2000. h.39

anak yang sudah mumayyiz pada bidang yang akan dapat mendatangkan manfaat baginya.⁵⁸

Kemudian hak dan kewajiban *wakil*, seorang *wakil* mewakilkan untuk menjual sesuatu tanpa adanya ikatan harga tertentu, pembayaran kontan atau berangsur-angsur, di kampung atau di kota. Maka *wakil* tidak boleh menjualnya dengan semena-mena atau seenaknya. Dia harus menjual dengan harga pada umumnya dewasa itu sehingga dapat terhindar dari kecurangan. Abu Hanifah berpendapat bahwa *wakil* boleh menjual sebagaimana kehendak *wakil* itu sendiri, kontan atau berangsur-angsur, seimbang dengan harga kebiasaan maupun tidak, baik kemungkinan ada kecurangan maupun tidak, baik dengan uang negara yang bersangkutan maupun dengan uang negara lain.

Imam malik berpendapat bahwa *wakil* mempunyai hak membeli benda-benda yang diwakilkan kepadanya. Misalnya tuan Budi mewakilkan tuan Ahmad untuk menjual seekor kerbau, maka tuan Budi boleh membeli kerbau tersebut meskipun dia telah menjadi *wakil* dari penjual. Sementara itu menurut Abu Hanifah , al-Syafi'i dan Ahmad dalam satu riwayatnya yang paling jelas, *wakil* itu tidak boleh menjadi pembeli sebab menjadi tabiat manusia, bahwa *wakil* tersebut ingin membeli untuk kepentingannya dengan dengan harga yang lebih murah, sedangkan tujuan orang yang memberikan kuasa bersungguh-

⁵⁸Helmi Karim, *Fiqh Muamalah*, Jakarta, PT.Raja Grafindo Persada, 1997. h.24

sungguh untuk mendapat tambahan.⁵⁹ Tambahan di sini maksudnya adalah tambahan harta yang ia miliki dan mencari keuntungan lebih banyak dari barang yang ia beli.

g. Berakhirnya akad *Wakalah*

Akad *wakalah* akan berakhir bila ada hal-hal sebagai berikut:

1. Orang yang mewakilkan atau *wakil* meninggal dunia karena *wakalah* tergantung hidup mati dan sehat tidaknya *wakil*. Jadi seseorang *wakalah* jadi terhenti.
2. Diberlakukannya *hajr* (pencekalan untuk membelanjakan harta) disebabkan oleh kemunduran pikiran karena tidak adanya hak untuk membelanjakan harta.
3. Pembatalan yang dilakukan oleh orang yang mewakilkan kepada wakil meskipun wakil tidak mengetahuinya, sebagaimana pendapat mayoritas ulama,. Hal ini karena ia meniadakan transaksi yang tidak membutuhkan kepada kerelaan rekanya, maka sah meskipun tanpa sepengetahuannya. Menurut pendapat Hanafiyyah dan salah satu riwayat dari Malikiyyah wakil harus mengetahui pembatalan itu. Jika ia tidak mengetahuinya, *wakalah* tidak menjadi batal.
4. Wakil mengundurkan diri dari *wakalah* meskipun orang yang mewakilkan tidak mengetahui. Ahnaf mensyaratkan orang yang

⁵⁹ Hendi, *Fiqih muamalah*, h.236-2371.

mewakikan mengetahui dan menghadirinya agar tidak menimbulkan kerugian.

5. Barang yang diwakikan tidak lagi dimiliki oleh orang yang mewakikan karena rusak atau sebab lain.
6. Mandat pekerjaan telah diselesaikan oleh pihak wakil
7. Bila salah seorang yang berakad gila, karena syarat sah akad salah satunya orang yang berakad mempunyai akal.⁶⁰

3. Tinjauan khusus Makelar/*Samsarah*

a. Pengertian Makelar/*Samsarah*

Makelar dalam kamus besar bahasa Indonesia adalah perantara perdagangan (antara penjual dan pembeli) yaitu orang yang menjualkan barang atau mencari pembeli, untuk orang lain dengan dasar mendapatkan upah atau komisi atas jasa pekerjaannya.⁶¹

Sedangkan makelar dalam bahasa Arab disebut *samsarah* yang berarti perantara perdagangan atau perantara antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual beli.⁶² Lebih lanjut *samsarah* adalah kosakata bahasa persia yang telah diadopsi menjadi bahasa Arab yang berarti sebuah profesi dalam menengahi dua kepentingan atau pihak yang berbeda dengan kompensasi berupa upah dalam menyelesaikan suatu transaksi. Secara umum *samsarah* adalah perantara perdagangan

⁶⁰ Dimayuddin, *Pengantar Fiqih Muamalah*, h.246

⁶¹ Depertemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia edisi kedua*, Jakarta, Balai Pustaka, 1991. h.618

⁶² Masjufuk Zuhdi, *Masailul Fiqhiyah*, h. 122

(orang yang menjualkan barang dan mencarikan pembeli), atau perantara antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual beli.⁶³

Menurut Hamzah Yakub, *samsarah* adalah pedagang perantara yang berfungsi menjualkan barang orang lain dengan mengambil upah tanpa menanggung resiko. Dengan kata lain makelar adalah penengah antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual beli. Jadi pengertian diatas dapat disederhanakan, *samsarah* adalah perantara antara biro jasa makelar dengan pihak yang memerlukan jasa mereka untuk memudahkan terjadinya transaksi jual beli dengan upah yang telah disepakati sebelum terjadinya akad.⁶⁴

Sedangkan *simsar* adalah sebutan bagi orang yang bekerja untuk orang lain dengan upah baik untuk keperluan untuk menjual maupun membelikan. Sebutan ini juga layak dipakai untuk orang mencarikan orang lain sebagai patnernyasehingga *simsar* tersebut mendapatkan komisi dari orang yang menjadi patnernya. Al-simsar (jamak dari *samsarah* adalah perantara antara penjual dan pembeli, atau pedagang perantara yang bertindak sebagai penengah antara penjual dan pembeli, yang juga disebut sebagai *al-dallah* (petunjuk).⁶⁵

b. Dasar Hukum Makelar/Samsarah

⁶³M.Ali Hasan, *Berbagai macam Transaksi dalam Islam (fiqh muamalah)*, Jakarta, PT.Raja Grafindo Persada, 2004. h.289

⁶⁴Hamzah Yakub, *Kode Etik Dagang Menurut Islam: Pola pembinaan Hidup dalamPerekonomian*, Bandung, CV.Diponegoro, 1992. h. 269

⁶⁵Petunjuk disini ialah ia menunjukkan pembeli mengenai komoditi, dan menunjukkan kepada penjual patokan harga. Dengan demikian tidak ada perbedaan antara penunjuk (*dallah*) dan makelar (*samsarah*)

Dalam transaksi pedagang perantara (*samsarah*) yang dijadikan obyek adalah jasa atau pekerjaan dengan upah (*Ijarah*). Maka penulis menggunakan dasa hukum *Ijarah*:

1. Firman Allah SWT dalam al-Qur'an surah at-Talaq ayat 6

أَسْكِنُوهُنَّ مِنْ حَيْثُ سَكَنْتُمْ مِنْ وُجْدِكُمْ وَلَا تُضَارُّوهُنَّ
لِتُضَيِّقُوا عَلَيْهِنَّ وَإِنْ كُنَّ أُولَىٰ حَمْلٍ فَأَنْفِقُوا عَلَيْهِنَّ حَتَّىٰ
يَضَعْنَ حَمْلَهُنَّ فَإِنْ أَرْضَعْنَ لَكُمْ فَغَاتُوهُنَّ أَجُورَهُنَّ ۖ وَأَتَمِّرُوا
بَيْنَكُمْ بِمَعْرُوفٍ وَإِنْ تَعَاَسَرْتُمْ فُسْرَتُمْ فَلَهُ أَخْرَىٰ ۖ

tempatkanlah mereka (para isteri) di mana kamu bertempat tinggal menurut kemampuanmu dan janganlah kamu menyusahkan mereka untuk menyempitkan (hati) mereka. dan jika mereka (isteri-isteri yang sudah ditalaq) itu sedang hamil, Maka berikanlah kepada mereka nafkahnya hingga mereka bersalin, kemudian jika mereka menyusukan (anak-anak)mu untukmu Maka berikanlah kepada mereka upahnya, dan musyawarahkanlah di antara kamu (segala sesuatu) dengan baik; dan jika kamu menemui kesulitan Maka perempuan lain boleh menyusukan (anak itu) untuknya.⁶⁶

2. Firman Allah SWT dalam surh al-Baqarah ayat 233 yang berbunyi:

وَالْوَالِدَاتُ يُرْضِعْنَ أَوْلَدَهُنَّ حَوْلَيْنِ كَامِلَيْنِ لِمَنْ أَرَادَ أَنْ
يُتِمَّ الرَّضَاعَةَ وَعَلَى الْمَوْلُودِ لَهُ رِزْقُهُنَّ وَكِسْوَتُهُنَّ بِالْمَعْرُوفِ لَا
تُكَلِّفُ نَفْسٌ إِلَّا وُسْعَهَا لَا تُضَارَّ وَالِدَةٌ بَوْلِدِهَا وَلَا مَوْلُودٌ

⁶⁶Depag RI, *al-Qur'an dan terjemahnya*, h.446

لَهُ بِوَلَدِهِ^ج وَعَلَى الْوَارِثِ مِثْلُ ذَلِكَ^ق فَإِنْ أَرَادَا فِصَالًا عَنْ
 تَرَاضٍ مِّنْهُمَا وَتَشَاوُرٍ فَلَا جُنَاحَ عَلَيْهِمَا^ق وَإِنْ أَرَدْتُمْ أَنْ
 تَسْتَرْضِعُوهُمَا أُولَدَكُمْ فَلَا جُنَاحَ عَلَيْكُمْ إِذَا سَلَّمْتُمْ مَا آتَيْتُمْ
 بِالْمَعْرُوفِ^ق وَاتَّقُوا اللَّهَ وَاعْلَمُوا أَنَّ اللَّهَ بِمَا تَعْمَلُونَ بَصِيرٌ ﴿٣٣﴾

Para ibu hendaklah menyusukan anak-anaknya selama dua tahun penuh, Yaitu bagi yang ingin menyempurnakan penyusuan. dan kewajiban ayah memberi Makan dan pakaian kepada Para ibu dengan cara ma'ruf. seseorang tidak dibebani melainkan menurut kadar kesanggupannya. janganlah seorang ibu menderita kesengsaraan karena anaknya dan seorang ayah karena anaknya, dan warispun berkewajiban demikian. apabila keduanya ingin menyapih (sebelum dua tahun) dengan kerelaan keduanya dan permusyawaratan, Maka tidak ada dosa atas keduanya. dan jika kamu ingin anakmu disusukan oleh orang lain, Maka tidak ada dosa bagimu apabila kamu memberikan pembayaran menurut yang patut. bertakwalah kamu kepada Allah dan ketahuilah bahwa Allah Maha melihat apa yang kamu kerjakan.⁶⁷

3. Firman Allah SWT dalam surah az-Zukhruf ayat 32 yang berbunyi:

أَهُمْ يَقْسِمُونَ رَحْمَتَ رَبِّكَ^ج نَحْنُ قَسَمْنَا بَيْنَهُمْ مَّعِيشَتَهُمْ فِي
 الْحَيَاةِ الدُّنْيَا^ج وَرَفَعْنَا بَعْضَهُمْ فَوْقَ بَعْضٍ دَرَجَاتٍ لِّيَتَّخِذَ
 بَعْضُهُمْ بَعْضًا سُخْرِيًّا^ق وَرَحْمَتُ رَبِّكَ خَيْرٌ مِّمَّا يَجْمَعُونَ ﴿٣٢﴾

Apakah mereka yang membagi-bagi rahmat Tuhanmu? Kami telah menentukan antara mereka penghidupan mereka dalam kehidupan dunia, dan Kami telah meninggikan sebahagian mereka atas sebagian yang lain beberapa derajat, agar sebagian mereka dapat

⁶⁷ Ibid, h.98

mempergunakan sebagian yang lain. dan rahmat Tuhanmu lebih baik dari apa yang mereka kumpulkan.⁶⁸

c. Rukun dan Syarat Makelar/*Samsarah*

Karena pekerjaan *samsarah* itu termasuk *ijarah*, maka untuk sahnya pekerjaan *samsarah* ini harus memenuhi beberapa syarat antara lain sebagai berikut:

1. Persetujuan kedua belah pihak
2. Objek akad bisa diketahui manfaatnya secara nyata dan dapat dijelaskan
3. Objek akad bukan hal-hal yang maksiat atau haram.⁶⁹

Dasar syarat di atas adalah al-quran surah an-Nisa ayat 29 yaitu:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ
بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا
أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.⁷⁰

⁶⁸*Ibid*, h.986

⁶⁹M.Ali Hasan, *Berbagai macam Transaksi dalam Islam (fiqih muamalah)*, Jakarta, PT.Raja Grafindo Persada, 2004. h.256

⁷⁰Depag RI, *al-Qur'am dan terjemahnya*, h. 186

Dalam buku ini penulis tidak menemukan rukun dari *samsarah*, melainkan hanya menemukan syarat *samsarah* atau makelar. Jadi penulis hanya menggunakan syarat saja.

d. Hukum Makelar/*Samsarah*

Imam bukhari menyatakan bahwa Ibnu Sirin, ‘Atha’, Ibrahim dan Al-Hasan menilai tidak apa-apa mengambil upah sebagai perantara. Ibn ‘Abas menyatakan bahwa tidak apa-apa seorang berkata: “juallah baju ini. Harga selebihnya sekian dan sekian menjadi milikmu”. Ibnu Sirin menyatakan bahwa jika seorang berkata: “juallah barang ini dengan harga sekian. Jika ada kelebihan dari itu, maka menjadi milikmu atau bagi dua” maka hal demikian boleh.

Dalam *al-Majmu* disebutkan jika seorang perantara menjadi perantara antara penjual dan pembeli berkata: “Apakah kamu menjual dengan harga sekian?” penjual menjawab, “Ya”. Kemudian pembeli berkata kepada penjual, “Aku membeli dengan harga sekian”. Penjual menjawab, “Ya”. Dalam hal ini ada yang berpendapat tidak sah dan ada yang berpendapat sah. Pendapat yang lebih shahih adalah pendapat al-Rafi dan lainnya yang menyatakan sah karena *sighat* dan suka sama suka.⁷¹

Makelar dibolehkan dalam Islam dengan syarat-syarat tertentu.

Adapun dalil-dalilnya adalah sebagai berikut :

1. Firman Allah dalam Q.S al-Maidah ayat 1

⁷¹Muhammad bin Ibrahim, *Ensiklopedi Fiqih Muamalah*, h. 84

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ

“Wahai orang-orang beriman sempurnakanlah akad-akad (janji-janji) kalian “ (Qs. al-Maidah : 1)

Pada ayat di atas, Allah memerintahkan orang-orang beriman untuk menyempurnakan akad –akad, termasuk di dalamnya menyempurnakan perjanjian seorang pedagang dengan makelar.

2. Hadist riwayat Qais bin Abi Gorzah, bahwasanya ia berkata :

كُنَّا نُسَمِّي فِي عَهْدِ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ السَّمَاوَةَ ،
فَمَرَّ بِنَا رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَسَمَّانَا بِاسْمِ هُوَ
أَحْسَنُ مِنْهُ ، فَقَالَ : ” يَا مَعْشَرَ التُّجَّارِ إِنَّ الْبَيْعَ يَحْضُرُهُ اللَّغْوُ
وَالْحَلْفُ فَشُوبُوهُ بِالصَّدَقَةِ

“Kami pada masa Rasulullah shallallahu ‘alaihi wassalam disebut dengan “samasirah“ (calo/makelar), pada suatu ketika Rasulullah shallallahu ‘alaihi wassalam menghampiri kami, dan menyebut kami dengan nama yang lebih baik dari calo, beliau bersabda : “Wahai para pedagang, sesungguhnya jual beli ini kadang diselingi dengan kata-kata yang tidak bermanfaat dan sumpah (palsu), maka perbaikilah dengan (memberikan) sedekah“ (Shahih, HR Ahmad, Abu Daud, Tirmidzi, Nasai dan Ibnu Majah)

Hadist di atas menunjukkan bahwa pekerjaan calo sudah ada sejak masa Rasulullahshallallahu ‘alahi wassalam, dan beliau tidak melarangnya, bahkan menyebut mereka sebagai pedagang.

h. Upah Bagi Makelar

Wakil itu boleh diberi upah, namun besar kecilnya upah harus ditentukan dari jenis pekerjaan yang akan dikerjakan oleh *wakil*. Atau

berdasarkan prosentase harga penjualan tersebut. Al-Bukhari mengatakan dalam kitab sahihnya bahwa Ibn Sirin, ‘atha’, Ibrahim, dan al-Hasan menganggap tidak salah kalau seorang *wakil* itu mengambil upah. Dan begitu juga Ibnu Abbas ia berkata tidak ada salahnya kalau pemberi kuasa berkata kepada penerima kuasa atau *wakil*. Juallah bajuku ini dengan harga sekian. Adapun lebihnya atau jika ada lebihnya maka buat kamu. Dan Ibnu Sirin juga berkata apabila pemberi kuasa berkata kepada penerima kuasa, juallah barangku dengan harga sekian, sedang keuntungannya untuk kamu, atau ia berkata keuntungannya bagi dua, maka hal semacam itu dipandang tidak berdosa.⁷²

Dalam hal ini para ulama berbeda pendapat berdasarkan perbedaan mereka dalam memandang status upah calo ini apakah termasuk dalam akad Ju’alah (semacam sayembara berhadiah), atau akad ijarah (sewa-menyewa) dalam hal ini menyewa tenaga calo, atau akad wakalah

Pendapat Pertama : Mayoritas ulama menyatakan bahwa upah calo harus jelas nominalnya, seperti Rp. 500.000,- atau Rp. 1.000.000,- dan tidak boleh dalam bentuk prosentasi, seperti dapat 10 % dari hasil penjualan.

Alasan mereka, bahwa upah calo masuk dalam katagori Ju’alah, dan syarat Ju’alah harus jelas hadiah atau upahnya. Hal ini berdasarkan hadist Abu Sa’id al-Khudri yang menyatakan :

⁷²Muhammad Yusuf Qardhawi, *Halal dan Haram dalam Islam*, terj.Mua’amal Hamidy, Surabaya, PT.Bina Ilmu, 1982. h. 358

نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ اسْتِئْجَارِ الْأَجِيرِ حَتَّى يُبَيَّنَ لَهُ أَجْرُهُ

“Bahwasanya Rasulullah shallallahu ‘alaihi wassalam melarang seseorang menyewa seorang pekerja sampai menjelaskan jumlah upahnya“ (HR. Ahmad)

Pendapat Kedua : Madzhab Hanabilah membolehkan seseorang memberikan upah kepada calo dalam bentuk prosentase. Berkata al-Bahuti di dalam Kasyaf al-Qina’ (11/ 382) :

Mereka berdalil dengan hadist Amru bin ‘Auf bahwa Rasulullah shallallahu ‘alaihi wassalam bersabda :

الْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ إِلَّا شَرْطًا حَرَّمَ حَلَالًا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا

“Seorang muslim itu terikat kepada syarat yang telah disepakatinya, kecuali syarat yang mengharamkan sesuatu yang halal atau menghalalkan sesuatu yang haram” (HR. Abu Daud dan Tirmidzi, dan berkata Tirmidzi : Hadist ini hasan shohih)

i. Kewajiban Makelar dan Macam-Macamnya

1) Kewajiban seorang Makelar

- a) Mencatat semua persetujuan yang dibuat dengan perantaranya, dalam suatu buku harian.
- b) Memberi salinan catatan-catatan itu kepada pihak-pihak yang bersangkutan, apabila dimintanya.
- c) Menyimpan contoh(monster), sampai barang itu diserahkan dan diterima.

- d) Dalam hal jual beli wesel, menanggung bahwa tanda tangan penjual adalah tanda tangan yang benar(sah).
- e) Membuka buku-bukunya dalam perkara dan memberi segala keterangan atas buku-buku itu.

Seorang makelar tidak diperbolehkan berdagang barang yang menjadi obyek pengangkatannya sebagai makelar artinya: makelar kopi tidak boleh berdagang kopi. Jika larangan itu dilanggarnya, maka makelar melakukan tindak pidana.

Jika ditinjau dari segi hukum perdata, tugas makelar dikuasai oleh ketentuan-ketentuan mengenai pemberian kuasa untuk menyelenggarakan sesuatu bagi yang memberi kuasa(lastgeving), lihat pasal 1792 dst. KUH perdata dan pasal 63 KUH Dagang.

Makelar itu mempunyai kedudukan bersifat setengah pejabat pemerintah, kemudian timbul pelbagai akibat-akibat. Sebagaimana telah dicantumkan diatas, makelar diangkat oleh pemerintah, yang menyerahkan kekuasaan ini kepada suatu pemerintahan, yaitu di indonesia kepada Propinsi Gubernur.

Lapangan pekerjaan seorang makelar, tercantum dalam pasal 64 KUH Dagang yaitu: membeli dan menjual barang-barang, kapal, surat-surat efek, surat-surat dagang seperti wesel, asuransi, pemuatan kapal-kapal, peminjaman uang dengan cara penggadaian dan lain-lain tugas. Dari perincian tersebut diatas, maka pekerjaan makelar hanya mengenai barang-barang bergerak. Kita menjumpai juga makelar yang

menyelenggarakan barang-barang tidak bergerak. Dalam praktek makelar-makelar dalam barang tak bergerak ini dapat dimasukkan golongan makelaar untuk segala macam barang.

2) Tata Buku Seorang Makelar

Makelar mempunyai kekuatan bukti yang bersifat khusus/istimewa. Pasal 68 KUH Dagang menentukan, bahwa jika perbuatan tidak disangkal sama sekali, catatan-catatan yang sesuai dengan buku harian dan buku saku, memberikan bukti penuh bagi pihak-pihak yang bersangkutan, mengenai waktu dari perbuatan dan penyerahan, keadaan atau macam barang, jumlah dan harga dari barang, syarat-syarat dari penjualan.

Syarat yang menimbulkan kesulitan “Apabila perbuatan tidak diakui seluruhnya”. Ini harus diarttikan, bahwa jika telah ada petunjuk-petunjuk mengenai adanya perjanjian, kekuatan bukti termaksud dalam undang-undang, telah menjadi kenyataan. Harus diartikan pula bahwa dari pihak lain, terdapat bukti (sekedar bukti) tentang adanya perjanjian walaupun pihak yang bersangkutan tidak mengakuinya.

Dalam menjalankan pekerjaan makelar, timbul banyak persoalan-persoalan juridis yang perlu dibahas. Dalam praktek sering terjadi, makelar membeli barang untuk”majikan yang namanya akan ditentukan”. Harus diartikan demikian: tanpa menyebut nama dari orang yang menyuruhnya terlebih dahulu

dalam membuat perjanjian jual beli. Dalam hal demikian, makelar wajib dalam waktu yang layak memberikan nama dari yang menyuruh. Tetapi dapat juga terjadi, makelar membeli barang-barang tanpa ada orang yang menyuruhnya, dengan maksud dan harapan, kelak kemudian mencarikan majikan/orang yang menyuruhnya.

Demikianlah makelar menimbulkan bayangan palsu pada si penjual, karena pada hakekatnya ia membeli barang-barang tanpa ada yang menyuruhnya. Ia juga tidak membeli barang-barang itu untuk keperluan sendiri. Meskipun ia kemudian dapat menemukan seorang pembeli, akan tetapi perbuatannya tetap merupakan pembelian tanpa suruhan(*opdracht*). Sebenarnya harus dipandang sebagai perbuatan tanpa perjanjian jual beli. Jadi jika makelar kemudian dapat menemukan seorang pembeli, maka suruhan dari pembeli ini dianggap sebagai pengesahan perbuatan makelar tersebut diatas. Dalam hal sedemikian, sebaiknya kedua perbuatan itu, pembelian(oleh makelar terlebih dahulu) dan suruhan(oleh seorang pembeli kemudian) harus terjadi sebelum pelaksanaan jual beli terjadi.

Dengan cara yang sama, kita dapat mengesahkan suatu penyerahan barang-barang yang berdasarkan suatu pembelian tidak sah, dengan perjanjian jual beli yang baru kemudian diadakan. Demikian pula kita dapat dianggap suruhan yang kemudian

diadakan, sebagai pengesahan dari pada perbuatan makelar, yang membeli barang-barang tanpa adanya suruhan terlebih dahulu itu.

Dalam hal makelar tidak dapat menemukan seorang pembeli yang betul-betul menyuruhnya, dengan sendirinya penjual tidak boleh dirugikan pada pihak penjual, dalam praktek ini dikenal 2 cara yaitu:

- a. Perbuatan makelar sebagai tercantum diatas, dipandang sebagai perbuatan melanggar hukum(*onrechtmatige daad*), sehingga makelar dapat diwajibkan membayar segala kerugian yang ditimbulkan oleh perbuatan itu. Tetapi penyelesaian ini dalam kenyataan menimbulkan keberatan, karena pihak penjual dalam kedudukan yang sulit, karena ia (si penjual) harus dibebani dengan pembuktian adanya perbuatan melanggar hukum dan kerugian yang ia derita.
- b. Dalam soal ini kita berpendirian, bahwa biarpun ia tidak membeli barang untuk majikan, makelar tetap dianggap membelinya untuk keperluan sendiri. Makelar dianggap sebagai pihak dalam perjanjian, sehingga juridis pihak penjual ada dalam kedudukan sama, seperti halnya benar-benar ada penyuruh. Cara terakhir ini dalam praktek merupakan cara penyelesaian yang dapat diterima dan dipuji, meskipun sebenarnya tidak ada suatu jual beli.

c. Pertanggung jawab makelar dalam hal demikian, harus didasarkan atas kepercayaan yang ada pada pihak penjual terhadap perbuatan makelar. Makelar harus dipandang membeli barang untuk diri sendiri, akan tetapi tidak berdasar perjanjian jual beli yang lazim terjadi, melainkan berdasarkan pertanggungjawab, karena menimbulkan kepercayaan pada pihak penjual. Semua ini mengenai ajaran tentang kepercayaan yang ditimbulkan.⁷³

3). Orang kota menjadi makelar orang desa

Termasuk dalam larangan Nabi Saw. Orang kota menjual barang buat orang desa sebagaimana diterangkan dalam hadits Ibnu Umat berkata:

نَهَى النَّبِيُّ ص م : أَنْ يَبِيعَ حَضْرُ لِبَدٍّ (البخارى)

“Rasul melarang orang kota menjual barang untuk orang desa”H.R.Bukhari.

Anas berkata:

نَهَيْنَا أَنْ يَبِيعَ حَضْرُ لِبَادٍ وَإِنْ كَانَ أَخَاهُ لِأَبِيهِ وَأُمِّهِ (روه ابو دود)

“sesungguhnya kami orang kota dilarang menjualkan untuk orang desa sekalipun orang itu saudaranya baik saudara bapak maupun ibu”H.R.Abu Daud

⁷³Prijono, Tjiptoherijanto, Prospek Perekonomian Indonesia dlm rangka Globalisasi, Rineka Cipta, Jakarta:1997, hlm.100

Sesungguhnya telah ada penjelasan dari Ibnu Abbas namun masih terdapat perbedaan pandangan antara fuqaha mengenai persoalan ini. Menurut keterangan imam bukhari yang dimaksud dengan "simsar" dalam tafsiran Ibnu Abbas itu ialah orang yang bertindak mengurus jual beli untuk orang lain dengan upah. Dengan demikian pengertian imam bukhari diterima maka makelar yang tidak mengambil upah kedudukannya bisa dianggap sebagai penasihat/penolong. Perantara itu tidak termasuk dalam larangan tersebut.

Segolongan ulama memasukkan ke dalam golongan larangan ini semua makelar, baik yang menerima upah maupun tidak. Sebagian ulama menafsirkan "bentuk penjualan orang kota untuk orang desa" yaitu dengan cara seorang asing datang ke suatu negeri dengan membawa barang dagangan yang hendak dijualnua dengan harga yang berlaku pada hari itu lalu orang kota datang kepadanya dengan mengatakn "berikanlah barang itu kepadaku biar saya beli dengan kredit dan harga yang lebih tinggi" bentuk inilah yang dilarang menurut imam syafi'i dan hambali.⁷⁴

j. Makelar Yang Dilarang

Adapun calo yang dilarang dalam Islam adalah sebagai berikut:

⁷⁴Nazar, Bakery, *Problematika Pelaksanaan Fiqh Islam*, Jakarta, Cipta Prakarsa: 1994, hlm: 67

1. Jika dia berbuat sewenang-wenang kepada konsumen dengan cara menindas, mengancam, dan mengintimidasi. Sebagaimana yang sering dilakukan oleh sebagian calo tanah yang akan dibebaskan dan ticket bis pada musim lebaran.
2. Berbuat curang dan tidak jujur, umpamanya dengan tidak memberikan informasi yang sesungguhnya baik kepada penjual maupun pembeli yang menggunakan jasanya.
3. Calo yang memonopoli suatu barang yang sangat dibutuhkan masyarakat banyak, dan menaikkan harga lebih tinggi dari harga aslinya, seperti yang dilakukan oleh calo-calo ticket kereta api pada musim liburan dan lebaran.
4. Pegawai negeri maupun swasta yang sudah mendapatkan gaji tetap dari kantornya, kemudian mendapatkan tugas melakukan kerjasama dengan pihak lain untuk suatu proyek dan mendapatkan uang fee karenanya. Maka uang fee tersebut haram dan termasuk uang gratifikasi yang dilarang dalam Islam dan dalam hukum positif di Indonesia.
5. Para pengusaha kota yang mendatangi pedagang dan petani di desa-desa dan membeli barang mereka dengan harga murah dengan memanfaatkan ketidaktahuan mereka terhadap harga-harga di kota,

dan kadang disertai dengan tekanan dan pemberian informasi yang menyesatkan.⁷⁵

e. Pemecatan, Pemberhentian Jabatan

Apabila seorang makelar itu memenuhi kewajibannya atau jika ia melanggar suatu larangan tersebut diatas, makelar itu dapat dipecat atau diberhentikan oleh pembesar yang mengangkatnya.

Apabila seorang makelar dinyatakan bangkrut, ia dipecat dan dapat diberhentikan, tidak dapat diangkat lagi dalam jabatan makelar itu.

Karena seorang makelar dianggap seorang yang ahli dalam pekerjaannya, maka makelarr seringkali diminta bantuan untuk bertindak sebagai taxatur atau penaksir. Dalam perkara mengenai penaksiran, makelar itu kerap kali bertindak sebagai wasit. Upah atau keuntungan makelar itu terkeal dengan sebutan courtage.

Calo dibolehkan dalam Islam dengan syarat-syarat tertentu. Adapun dalil-dalilnya adalah sebagai berikut :⁷⁶

Firman Allah dalam Q.S Al-Maidah:1

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ

“Wahai orang-orang beriman sempurnakanlah akad-akad (janji-janji) kalian “

⁷⁵ Nazar, Bakry, *Problematika Pelaksanaan Fiqh Islam*, Jakarta, Cipta Prakarsa: 1994, hlm: 64

⁷⁶ Ahmad bin Abdurrazaq, Ad-duwaisyi, *kumpulan Fatwa-fatwa Jual Beli*, Pustaka Imam Asy-syafi'i: Bogor: 2004, hlm. 124

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Waktu dan tempat penelitian

Waktu untuk melakukan penelitian praktik makelar jual beli mobil bekas di *Showroom* Dira Motor Palangka Raya (perspektif hukum ekonomi syariah) dilaksanakan selama sebelas bulan terhitung sejak Januari sampai dengan November 2017, setelah mendapat izin penelitian dari Fakultas Syari'ah IAIN Palangka Raya diterbitkan, sehingga data yang di inginkan terkumpul sesuai dengan apa yang diharapkan. Adapun tempat penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah dilaksanakan di *Showroom* Dira Motor yang beralamat di jalan RTA. Milono km.6,5 dan di jalan Diponegoro.

B. Pendekatan, objek dan subjek penelitian

Penelitian ini menggunakan jenis pendekatan penelitian kualitatif deskriptif. Menurut Nasir pendekatan kualitatif deskriptif adalah suatu metode dalam meneliti sekelompok manusia, suatu objek bahkan suatu sistem persepsi atau kelas peristiwa pada masa sekarang bertujuan untuk menggambarkan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat antara fenomena yang diselidiki.⁷⁷

⁷⁷M.Nasir, *Metode Penelitian Hukum*, Jakarta: PT Rineka Cipta, 1999. Hal. 63.

Menurut Moleong pendekatan kualitatif deskriptif adalah menetapkan objek apa adanya sesuai dengan bentuk aslinya, sehingga data yang sesungguhnya dapat diperoleh.⁷⁸

Dari dua sudut pandang M. Nasir dan Moleong cukup memberikan kontribusi pemikiran kepada peneliti dalam menghasilkan data yang akurat, baik secara tertulis maupun secara lisan dari responden dan informan. Sebab pendekatan ini menggambarkan secara apa adanya dengan lugas dan rinci serta berusaha untuk mengungkapkan data tentang Praktik Makelar Jual Beli Mobil Bekas di *Showroom* Dira Motor Palangka Raya (Perspektif Hukum Ekonomi Syariah). Nasir menambahkan bahwa penelitian menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif mempunyai beberapa ciri sebagai berikut:

1. *Natural Setting* yaitu, data dikumpulkan secara langsung dari lingkungan nyata dalam situasi sebagaimana adanya penelitian.
2. Manusia sebagai instrumen (informan), merupakan alat pengumpul data utama.⁷⁹

Adapun yang menjadi objek penelitian ini adalah praktik makelar jual beli mobil bekas di *Showroom* Dira Motor. Sedangkan Subjek dalam penelitian ini adalah makelar yang berasal dari pihak konsumen dan makelar dari pihak *Showroom* selaku produsen yang ada di Kota Palangka Raya. Beberapa Makelar yang diteliti memiliki kriteria yang dalam penelitian sebagai berikut:

1. Orang yang beragama Islam

⁷⁸*Ibid.*,

⁷⁹*Ibid.*,

2. Makelar yang bersedia diteliti.
3. Makelar yang berdagang/bertempat di *Showroom* Dira Motor Palangka Raya.

C. Teknik pengumpulan data

1. Wawancara

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan itu dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan yang diwawancarai (*interview*) yang memberikan jawaban atas pertanyaan tersebut.⁸⁰

Menurut Moleong wawancara adalah percakapan yang dilakukan dengan maksud tertentu, percakapan itu dilakukan oleh dua pihak: yaitu, pewawancara (orang yang mengajukan pertanyaan) dan diwawancarai (orang yang memberikan jawaban atas pertanyaan).⁸¹

Teknik wawancara dalam penelitian pendekatan kualitatif dibagi menjadi tiga kategori, yaitu sebagai berikut:

- a. Wawancara dengan cara melakukan pembicaraan informal (*informal conversational interview*)
- b. Wawancara umum yang terarah (*general interview guide approach*)
- c. Wawancara terbuka yang standar (*standardized open-ended interview*).

Ditinjau dari penelitian pelaksanaannya maka penulis menggunakan wawancara dengan cara melakukan pembicaraan informal (*informal*

⁸⁰Lexy j. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Remaja Rosdakarya, 2004, cet 18. h. 135.

⁸¹*Ibid.*,

conversational interview), karena pada jenis penelitian ini pertanyaan yang diajukan sangat tergantung pada pewawancara itu sendiri, jadi bergantung pada spontanitas dalam mengajukan pertanyaan kepada terwawancara. Hubungan pewawancara dan terwawancara adalah dalam suasana biasa, wajar, sedangkan pertanyaan dan jawabannya berjalan seperti percakapan biasa dalam kehidupan sehari-hari saja.⁸²

Melalui tahap wawancara ini, secara umum penulis menggali data tentang:

- a. Bagaimana praktik kemakelaran dalam jual beli mobil bekas di *Showroom* Dira Motor Palangka Raya?
- b. Bagaimana Pandangan Hukum Ekonomi Syariah terhadap praktik kemakelaran dalam jual beli mobil bekas di *Showroom* Dira Motor Palangka Raya?

2. Observasi

Observasi adalah pencatatan secara sistematis kejadian-kejadian, perilaku, objek-objek yang dilihat dan hal-hal lain yang diperlukan dalam mendukung penelitian yang sedang dilakukan.⁸³ Observasi atau pengamatan meliputi kegiatan pemuatan perhatian terhadap suatu objek dengan menggunakan seluruh panca indra. Jadi observasi dapat dilakukan dengan penglihatan, penciuman, pendengaran, peraba, dan pengecap, apa yang dikatakan ini sebenarnya adalah pengamatan langsung. dalam artian

⁸²Lexy j, *Moleojonathanng, Metodologi Penelitian Kualitatif*, ed revisi. h. 187.

⁸³Jonathan Sarwono, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*, Jakarta: Alfabeta, 2008. h. 224.

penelitian observasi dapat dilakukan dengan tes, kuesioner, rekaman, gambar dan rekaman suara.⁸⁴

Melalui tahap observasi ini peneliti ingin menggali data proses transaksi yang dilakukan oleh makelar saat melakukan transaksi jual beli yang mencakup sebagai berikut:

- a. Cara makelar mendapatkan dan melayani konsumen
- b. Tata cara memasarkan dan menawarkan barang.
- c. Bentuk transparansi yang dilakukan makelar
- d. Perlindungan yang diberikan makelar terhadap pengguna jasa

3. Teknik Dokumentasi

Teknik ini digunakan untuk mendapatkan data dalam bentuk dokumen, data yang ingin didapat dan diperoleh dari tehnik ini adalah:

- a. Biodata yang valid responden
- b. Nama-nama dan foto tokoh Makelar yang dijadikan subjek penelitian.

Dokumentasi merupakan metode yang digunakan untuk mendukung pelaksanaan penelitian ini, yaitu berupa foto-foto penelitian.

D. Pengabsahan Data

Keabsahan data merupakan konsep yang diperbaharui dari konsep kesahihan (*validitas*) dan keandalan (*reliabilitas*).⁸⁵ Pengabsahan data itu untuk menjamin hasil dari pengamatan, wawancara, dan observasi sesuai dengan kenyataan yang ada dan memang benar terjadi di masyarakat.

⁸⁴Suharsimi arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, ed. Revisi, Jakarta, Rineka Cipta, 2002, cet 12. h. 133.

⁸⁵Lexy j. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Remaja Rosdakarya, 2004, cet 18. h. 171

Hal ini dilakukan untuk tetap memelihara dan menjamin kebenaran data dan informasi dari informan yang telah dikumpulkan. Untuk memperoleh data yang valid, memerlukan persyaratan tertentu, valid yang dimaksud adalah menunjukkan kebenaran data yang diperoleh dan terjadi pada penelitian dengan data yang dikumpulkan oleh peneliti. Langkah pengabsahan data ini adalah termasuk langkah triangulasi.

Triangulasi adalah salah satu dari banyak teknik dalam pemeriksaan keabsahan bahan dan data hukum yang sudah terkumpul. Dalam hal rencana penelitian ini, penulis memanfaatkan informasi yang lain di luar atau selain dari informan yang sudah ada.⁸⁶ Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data itu keperluan pengecekan atau sebagai pembandingan terhadap data itu.⁸⁷

E. Analisis Data

Analisis data adalah suatu proses mengorganisasikan dan mengurutkan data ke dalam pola, kategori, dan satuan uraian dasar sehingga dapat ditemukan tema dan dapat dirumuskan hipotesis kerja seperti yang disarankan oleh data.⁸⁸ Analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan pada saat berlangsungnya pengumpulan data dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu.⁸⁹

⁸⁶Sabian Utsman, *Metodologi Penelitian Hukum Progresif*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2014, Cet 1. h. 110

⁸⁷Sabian Utsman, *Dasar-Dasar Sosiologi Hukum Makna Dialog Antara Hukum dan Masyarakat Dilengkapi Proposal Penelitian Hukum*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009, cet 1. h. 386-387.

⁸⁸*Ibid.*, h. 103.

⁸⁹Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis, Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2012, Cet xvi. h. 430.

Ada beberapa langkah yang perlu ditempuh dalam melakukan penelitian, analisis data penelitian merupakan bagian penting dalam proses penelitian, dengan analisis inilah data yang ada akan tampak manfaatnya, terutama yang menyangkut pemecahan permasalahan penelitian sehingga tercapailah tujuan akhir penelitian.

Miles dan Huberman, mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh. Aktivitas dalam analisis data, yaitu *data Collection data reduction, data display, dan conclusion drawing/verification*.⁹⁰

Berikut tahapan analisis data, yaitu:

1. *Data Collection* ialah peneliti mengumpulkan data dari sumber sebanyak mungkin mengenai Praktik makelar jual beli mobil bekas di *Showroom* Dira Motor Palangka Raya (Perspektif Hukum Ekonomi Syariah) untuk dapat dibuat menjadi bahan dalam penelitian.
2. *Data Reduction* (Reduksi Data) pengurangan data ialah data yang didapat dari penelitian tentang Praktik makelar jual beli mobil bekas di *Showroom* Dira Motor Palangka Raya (Perspektif Hukum Ekonomi Syariah), setelah dipaparkan apa adanya, maka dianggap tidak pantas atau kurang valid datanya akan dihilangkan atau tidak dimasukan ke dalam pembahasan, *data Reduction* juga mempunyai arti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya.

⁹⁰Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, , Bandung: Alfabeta, 2010, Cet. Vi. h. 218.

Sehingga data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas.⁹¹

3. Data *Display* atau penyajian data ialah data yang didapat dari penelitian tentang Praktik makelar jual beli mobil bekas di *Showroom* Dira Motor Palangka Raya (Perspektif Hukum Ekonomi Syariah) dipaparkan secara Ilmiah oleh peneliti dengan tidak menutup-nutupi kekurangannya, sedangkan yang paling sering digunakan untuk menyajikan data adalah dengan teks yang bersifat naratif. Penyajian data ini akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut.⁹²
4. *Conclusions Drawing/Verifying* atau penarikan kesimpulan dan verifikasi ialah melakukan dengan melihat kembali pada reduksi data (pengurangan data) dan *display* (penyajian data) sehingga kesimpulan sebagai jawaban rumusan masalah dengan melihat kembali pada temuan yang ingin dicapai dari Praktik Makelar Jual Beli Mobil Bekas di *Showroom* Dira Motor Palangka Raya (Perspektif Hukum Ekonomi Syariah).⁹³

F. Sistematika Pembahasan

Untuk memberikan gambaran pembahasan yang jelas dalam penulisan skripsi ini. Maka penulisan penelitian ini disusun secara sistematis, yang

⁹¹*Ibid.*,h. 95.

⁹²*Ibid.*,h. 95.

⁹³Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*,..., h. 99.

masing-masing bab mencerminkan satu kesatuan yang utuh dan tak terpisahkan yaitu sebagai berikut:

Bab I : Pendahuluan, yang terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penulisan, manfaat penelitian, telaah pustaka dan sistematika pembahasan.

Bab II : Kajian pustaka yang memuat berbagai hal yang merupakan landasan teori dari bab berikutnya. Hal-hal yang penulis kemukakan meliputi telaah pustaka dan penelitian terdahulu, kerangka teori, deskripsi teoritik berupa tinjauan umum jual beli : pengertian jual beli, dasar hukum jual beli, rukun dan syarat jual beli. Tinjauan umum : Wakalah, pengertian dan dasar hukum wakalah, wakalah bil ujah, rukun dan syarat wakalah, hukum transaksi wakalah, macam-macam wakalah, hak dan kewajibann *Muwakkil* dan wakil, upah bagi wakil dan berakhirnya akad wakalah. Tinjauan khusus tentang makelar/*samsarah*: Pengertian makelar/*samsarah*, dasar hukum makelar/*samsarah*, rukun dan syarat *samsarah*, Hukum makelar/*samsarah*.

Bab III : Memuat uraian mengenai metode penelitian yang meliputi jenis penelitian, subjek dan objek penelitian, sumber data, metode pengumpulan data, dan tehnik analisis data.

Bab IV : pembahasan, memuat uraian gambaran umum kota palangka raya, gambaran showroom Dira Motor, serta pemaparan data hasil penelitian

Bab V : Analisis praktik makelar jual beli mobil bekas di Shhroom Dira Morot Palangka Raya

Bab VI : Analisis hukum ekonomi syariah terhadap praktik makelar jual beli mobil bekas di *Showroom* Dira Motor Palangka Raya.

Bab V : Penutup, memuat kesimpulan yang berisi jawaban terhadap pertanyaan yang diajukan dalam rumusan masalah dan saran-saran yang dimaksudkan sebagai rekomendasi untuk kajian lebih lanjut.

G. Kerangka Fikir

Kehadiran makelar dalam transaksi jual beli mobil bekas menjadi alternatif dalam seseorang mendapatkan mobil tertentu sesuai dengan keinginan. Dengan adanya makelar dalam praktiknya seseorang yang ingin membeli mobil tidak perlu secara langsung kelokasi dimana mobil itu dijual karena seorang makelar akan menjadi informan serta melakukan transaksi seperti negosiasi harga, pengecekan mesin dan kondisi mobil.

Dalam praktiknya pembeli yang ingin membeli mobil khususnya mobil bekas memerlukan orang yang berkompeten dalam bidang mesin maupun spekulasi harga yang secara langsung sangat memerlukan jasa dari seorang makelar untuk memenuhi kebutuhannya tersebut. Karena tidak sedikit orang yang pandai dalam hal tawar menawar, tidak mengetahui cara menjual atau membeli serta melakukan transaksi lain terhadap mobil bekas di *Showroom*, tidak mengetahui secara detail mesin mobil atau tidak ada waktu untuk mencari atau berhubungan langsung dengan penjual atau pembeli.

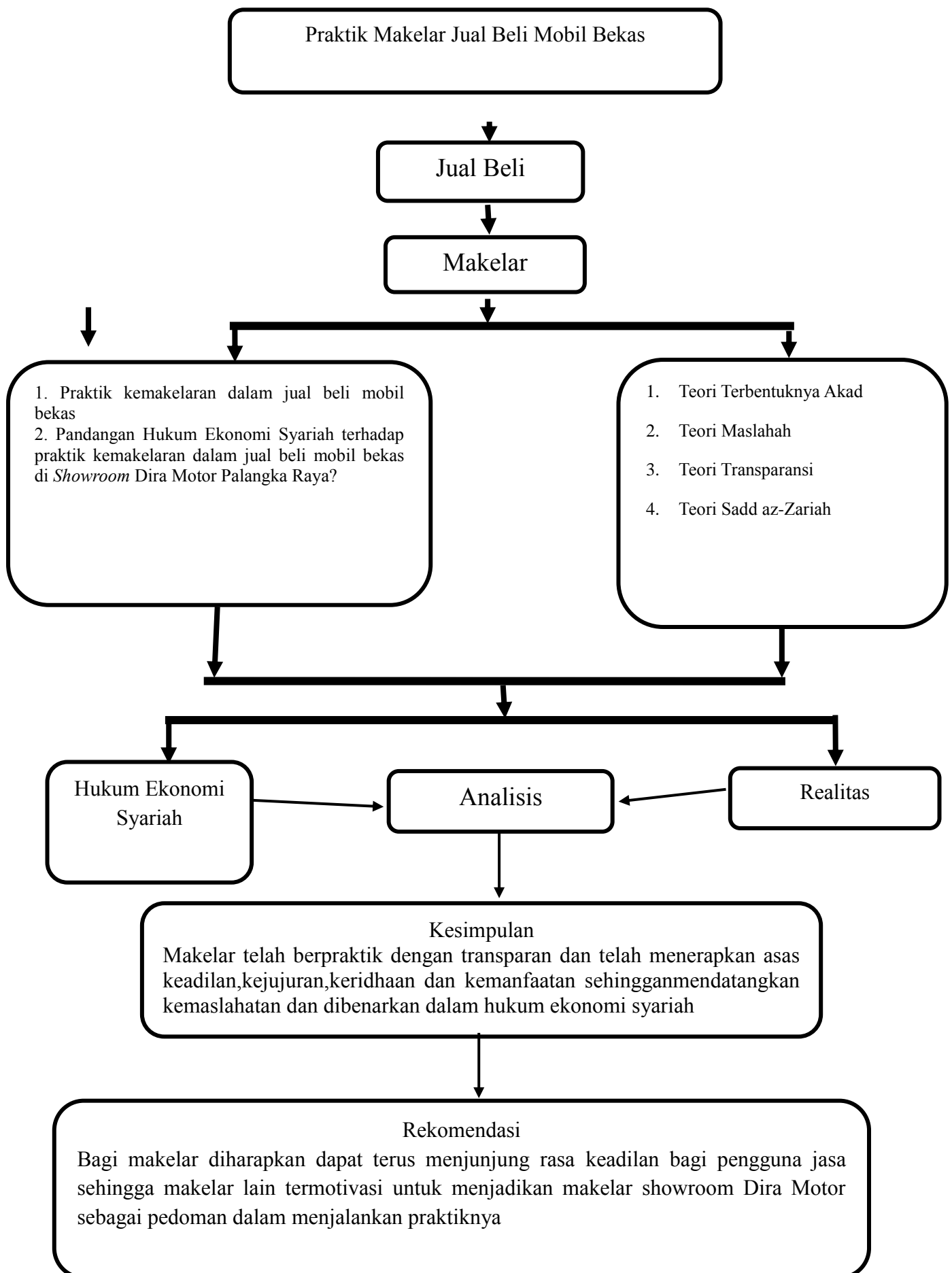
Dengan jasa seorang pedagang perantara atau makelar akan menjawab segala masalah yang terdapat dari pihak yang ingin membeli atau menjual barang sehingga seorang makelar memperoleh imbalan dari klien karena

sudah membantu menjualkan maupun mencari barang yang diinginkan dan posisi makelar mempunyai prospek yang sangat besar untuk kedepannya. Didalam jual beli mobil bekas melalui perantara atau makelar yang cukup diminati oleh masyarakat karena dengan mudah menjualkan atau mencari mobil bekas yang diinginkan oleh klien.

Dalam prakteknya transparansi seorang makelar kepada pihak penjual dan pembeli itu perlu dipertanyakan, karena dalam transaksi ini perlu dikaji dengan beberapa teori, diantaranya teori Syarat sah akad, teori masalah, teori transparansi dan teori *sadd az-Zariah*. Dengan teori tersebut memenuhi dan telah mencapai kaidah-kaidah keilmuan.

Selanjutnya bagaimana praktik kemakelaran dalam jual beli mobil bekas di *Showroom* Dira Motor Palangka Raya dan bagaimana pandangan hukum ekonomi syariah terhadap praktik kemakelaran dalam jual beli mobil bekas di *Showroom* Dira Motor Palangka Raya.

Dari kerangka pikir di atas dapat divisualisasikan ke dalam bentuk sketsa atau skema sebagai berikut:



BAB IV

PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Sejarah Palangka Raya

Terbentuknya Provinsi Kalimantan Tengah melalui proses yang cukup panjang sehingga mencapai puncaknya pada tanggal 23 Mei 1957 dan dikuatkan dengan Undang-Undang Darurat Nomor 10 tahun 1957, yaitu tentang Pembentukan Daerah Swatantra Tingkat I Kalimantan Tengah. Sejak saat itu Provinsi Kalimantan Tengah resmi sebagai daerah otonom, sekaligus sebagai hari jadi Provinsi Kalimantan Tengah. Sedangkan tiang pertama Pembangunan Kota Palangka Raya dilakukan oleh Presiden Republik Indonesia Soekarno pada tanggal 17 Juli 1957 dengan ditandai peresmian Monumen/Tugu Ibu Kota Provinsi Kalimantan Tengah di Pahandut yang mempunyai makna:

- a. Angka 17 melambangkan hikmah Proklamasi Kemerdekaan Republik Indonesia.
- b. Tugu Api berarti api tak kunjung padam, semangat kemerdekaan dan membangun.
- c. Pilar yang berjumlah 17 berarti senjata untuk berperang.
- d. Segi Lima Bentuk Tugu melambangkan Pancasila mengandung makna Ketuhanan Yang Maha Esa. Kemudian berdasarkan Undang-

Undang Nomor 21 Tahun 1958 Ibu Kota Provinsi yang dulunya Pahandut berganti nama dengan Palangka Raya.⁹⁴

Sejarah pembentukan Pemerintahan Kota Palangka Raya merupakan bagian integral dari pembentukan Provinsi Kalimantan Tengah berdasarkan Undang-Undang Darurat Nomor 10 Tahun 1957, lembaran Negara Nomor 53 berikut penjelasannya (Tambahan Lembaran Negara Nomor 1284) berlaku mulai tanggal 23 Mei 1957, yang selanjutnya disebut Undang-Undang Pembentukan Daerah Swatantra Provinsi Kalimantan Tengah. Berdasarkan Undang-Undang Nomor 21 Tahun 1958, Parlemen Republik Indonesia tanggal 11 Mei 1959 mengesahkan Undang-Undang Nomor 27 Tahun 1959, yang menetapkan pembagian Provinsi Kalimantan Tengah dalam 5 (lima) Kabupaten dan Palangka Raya sebagai Ibukotanya.⁹⁵

Dengan berlakunya Undang-Undang Nomor 27 Tahun 1959 dan Surat Keputusan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia tanggal 22 Desember 1959 Nomor: Des. 52/12/2-206, maka ditetapkanlah pemindahan tempat dan kedudukan Pemerintah Daerah Kalimantan Tengah dari Banjarmasin ke Palangka Raya terhitung tanggal 20 Desember 1959. Selanjutnya, Kecamatan Kahayan Tengah yang berkedudukan di Pahandut secara bertahap mengalami perubahan dengan mendapat tambahan tugas dan

⁹⁴<https://palangkaraya.go.id/selayang-pandang/sejarah-palangka-raya/> (diakses 17 September 2017).

⁹⁵*Ibid.*

fungsinya, antara lain mempersiapkan Kotapraja Palangka Raya. Kahayan Tengah ini dipimpin oleh Asisten Wedana, yang pada waktu itu dijabat oleh J. M. Nahan.⁹⁶

Peningkatan secara bertahap Kecamatan Kahayan Tengah tersebut, lebih nyata lagi setelah dilantiknyabapak Tjilik Riwtusebagai Gubernur Kepala Daerah Tingkat I Kalimantan Tengah pada tanggal 23Desember 1959 oleh Menteri Dalam Negeri, dan Kecamatan Kahayan Tengah di Pahandut dipindahkan ke Bukit Rawi.⁹⁷

Pada tanggal 11 Mei 1960, dibentuk pula Kecamatan Palangka Khusus Persiapan Kotapraja PalangkaRaya, yang dipimpin oleh J.M. Nahan. Selanjutnya sejak tanggal 20 Juni 1962 Kecamatan Palangka Khusus Persiapan Kotapraja Palangka Raya dipimpin oleh W.Coenrad dengan sebutan Kepala Pemerintahan Kotapraja Administratif Palangka Raya.⁹⁸

Perubahan, peningkatan dan pembentukan yang dilaksanakan untuk kelengkapan Kotapraja Administratif Palangka Raya dengan membentuk 3 (tiga) Kecamatan, yaitu:

1. Kecamatan Palangka di Pahandut.
2. Kecamatan Bukit Batu di Tangkiling.

⁹⁶*Ibid.*

⁹⁷*Ibid.*

⁹⁸*Ibid.*

3. Kecamatan Petuk Katimpun di Marang Ngandurung Langit.

Kemudian pada awal tahun 1964, Kecamatan Palangka di Pahandut dipecah menjadi 2 (dua) kecamatan, yaitu:

- a. Kecamatan Pahandut di Pahandut.
- b. Kecamatan Palangka di Palangka Raya.

Sehingga Kotapraja Administratif Palangka Raya telah mempunyai 4 (empat) kecamatan dan 17 (tujuh belas) kampung, yang berarti ketentuan-ketentuan dan persyaratan-persyaratan untuk menjadi satu Kotapraja yang otonom sudah dapat dipenuhi serta dengan disahkannya Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1965, Lembaran Negara Nomor 48 tahun 1965 tanggal 12 Juni 1965 yang menetapkan Kotapraja Administratif Palangka Raya, maka terbentuklah Kotapraja Palangka Raya yang Otonom. Peresmian Kotapraja Palangka Raya menjadi Kotapraja yang Otonom dihadiri oleh Ketua Komisi B DPRGR, Bapak L.S. Handoko Widjoyo, para anggota DPRGR, Pejabat-pejabat Depertemen Dalam Negeri, Deputi Antar Daerah Kalimantan Brigadir Jendral TNI M. Panggabean, Deyahdak II Kalimantan, Utusan-utusan Pemerintah Daerah Kalimantan Selatan dan beberapa pejabat tinggi Kalimantan Lainnya.⁹⁹

Upacara peresmian berlangsung di Lapangan Bukit Ngalangkang halaman Balai Kota dan sebagai catatan sejarah yang tidak dapat dilupakan

⁹⁹*Ibid.*

sebelum upacara peresmian dilaksanakan pada pukul 08.00 pagi, diadakan demonstrasi penerjunan payung dengan membawa lambang Kotapraja Palangka Raya. Demonstrasi penerjunan payung ini, dipelopori oleh Wing Pendidikan II Pangkalan Udara Republik Indonesia Margahayu Bandung yang berjumlah 14 (empat belas) orang, di bawah pimpinan Ketua Tim Letnan Udara II M. Dahlan, mantan paratroop AURI yang terjun di Kalimantan pada tanggal 17 Oktober 1947. Demonstrasi penerjunan payung dilakukan dengan mempergunakan pesawat T-568 Garuda Oil, di bawah pimpinan Kapten Pilot Arifin, Copilot Rusli dengan 4 (empat) awak pesawat, yang diikuti oleh seorang undangan khusus Kapten Udara F.M. Soejoto (juga mantan Paratroop 17 Oktober 1947) yang diikuti oleh 10 orang sukarelawan dari Brigade Bantuan Tempur Jakarta. Selanjutnya, lambang Kotapraja Palangka Raya dibawa dengan parade jalan kaki oleh para penerjun payung ke lapangan upacara. Pada hari itu, dengan Surat Keputusan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia, Gubernur Kepala Daerah Tingkat I Kalimantan Tengah Bapak Tjilik Riwut ditunjuk selaku penguasa Kotapraja Palangka Raya dan oleh Menteri Dalam Negeri diserahkan lambang Kotapraja Palangka Raya.¹⁰⁰

Pada upacara peresmian Kotapraja Otonom Palangka Raya tanggal 17 Juni 1965 itu, Penguasa Kotapraja Palangka Raya, Gubernur Kepala

¹⁰⁰*Ibid.*

Daerah Tingkat I Kalimantan Tengah, menyerahkan Anak Kunci Emas (seberat 170 gram) melalui Menteri Dalam Negeri kepada Presiden Republik Indonesia, kemudian dilanjutkan dengan pembukaan selubung papan nama Kantor Walikota Kepala Daerah Kotapraja Palangka Raya.¹⁰¹

2. Gambaran Umum Kota Palangka Raya

Secara umum Kota Palangka Raya dapat dilihat sebagai sebuah Kota yang memiliki 3 (tiga) wajah yaitu wajah perkotaan, wajah pedesaan dan wajah hutan. Kondisi ini, memberikan tantangan tersendiri bagi pemerintah Kota Palangka Raya dalam membangun Kota Palangka Raya. Kondisi ini semakin menantang lagi bila mengingat luas Kota Palangka Raya yang berada pada urutan ke-3 di Indonesia yaitu 2,687 Km².

3. Letak Geografis

Kota Palangka Raya secara geografis terletak pada 113°30' - 114°07' Bujur Timur dan 1°35' - 2°24' Lintang Selatan, dengan luas wilayah 2.678,51 Km² (267.851 Ha) dengan topografi terdiri dari tanah datar dan berbukit dengan kemiringan kurang dari 40%. Secara administrasi Kota Palangka Raya berbatasan dengan:

Sebelah Utara : Kabupaten Gunung Mas

Sebelah Timur : Kabupaten Gunung Mas

¹⁰¹*Ibid.*

Sebelah Selatan : Kabupaten Pulang Pisau

Sebelah Barat : Kabupaten Katingan

Wilayah Kota Palangka Raya terdiri dari 5 (lima) Kecamatan yaitu Kecamatan Pahandut, Kecamatan Sabangau, Kecamatan Jekan Raya, Kecamatan Bukit Batu dan Kecamatan Rakumpit.¹⁰² Yang mana 5 (lima) kecamatan tersebut dibagi dalam 30 (tiga puluh) Kelurahan yaitu :

- a. Kecamatan Pahandut, dibagi dalam 6 (enam) Kelurahan yaitu Kelurahan Pahandut, Kelurahan Panarung, Kelurahan Langkai, Kelurahan Tumbang Rungan, Kelurahan Tanjung Pinang dan Kelurahan Pahandut Seberang.
- b. Kecamatan Jekan Raya, dibagi dalam 4 (empat) Kelurahan yaitu Kelurahan Menteng, Kelurahan Palangka, Kelurahan Bukit Tunggal dan Kelurahan Petuk Katimpun.
- c. Kecamatan Sabangau, dibagi dalam 6 (enam) Kelurahan yaitu Kelurahan Kereng Bangkirai, Kelurahan Sabaru, Kelurahan Kalampangan, Kelurahan Kameloh Baru, Kelurahan Danau Tundai dan Kelurahan Bereng Bengkel.
- d. Kecamatan Bukit Batu, dibagi dalam 7 (tujuh) Kelurahan yaitu Kelurahan Marang, Kelurahan Tumbang Tahai, Kelurahan Banturung,

¹⁰²<https://palangkaraya.go.id/selayang-pandang/geografis/> (diakses 04 Mei 2017).

Kelurahan Tangkiling, Kelurahan Sei Gohong, Kelurahan Kanarakan dan Kelurahan Habaring Hurung.

- e. Kecamatan Rakumpit, dibagi dalam 7 (tujuh) Kelurahan, yaitu Kelurahan Petuk Bukit, Kelurahan Pager, Kelurahan Panjehang, Kelurahan Gaung Baru, Kelurahan Petuk Barunai, Kelurahan Mungku Baru dan Kelurahan Bukit Sua.¹⁰³

Adapun mengenai luas wilayah, jumlah penduduk dan kepadatan penduduk Kota Palangka Raya yang terbaru dapat dilihat pada tabel berikut:

TABEL 2

**LUAS WILAYAH, JUMLAH PENDUDUK DAN KEPADATAN
PENDUDUK(PER KM²) KOTA PALANGKA RAYA TAHUN 2016**

No.	Kecamatan	Luas Wilayah (Km²)	Jumlah Penduduk (Jiwa)	Kepadatan Penduduk (Jiwa/Km²)
1.	Pahandut	119,41	93 894	786
2.	Sabangau	641,47	17 398	27

¹⁰³Stanley Adrian, *Profil Kota Palangkaraya*,
[Http://beautypalangkaracity.blogspot.co.id/2016/05/demografi-kota-palangka-raya-terdiri.html](http://beautypalangkaracity.blogspot.co.id/2016/05/demografi-kota-palangka-raya-terdiri.html)
 (diakses 04 Mei 2017).

3.	Jekan Raya	387,53	139 312	359	Sumber: Badan Pusat Statistik Kota
4.	Bukit Batu	603,16	13 749	23	
5.	Rakumpit	1 101,95	3 404	3	
Palangka Raya		2 853,52	267 757	61	

Palangka Raya, 2017

Demikian gambaran mengenai letak geografis yang meliputi luas wilayah, jumlah penduduk dan kepadatan penduduk kota palangka Raya.

B. Gambaran umum *Showroom* Dira Motor Palangka Raya

1. Profil *Showroom* Dira Motor

Showroom Dira motor merupakan tempat jual beli mobil bekas maupun yang baru, *Showroom* Dira Motor merupakan *Showroom* yang dapat dikategorikan *Showroom* yang besar di kota Palangka Raya, dengan fakta yang dibuktikan di lapangan mempunyai dua *Showroom* yang beralamat di jalan Diponegoro dan di jalan RTA.Milono km 6,5. *Showroom* yang dimiliki oleh Haji Hamlan ini mulai beroperasi pada tahun 2001 yang awal mulanya dibuka di jalan Diponegoro dengan menjual mobil bekas saja, namun seiring berkembangnya usaha dan permintaan dari konsumen yang meningkat sekarang *Showroom* ini juga melayani jual beli mobil baru. Seiring

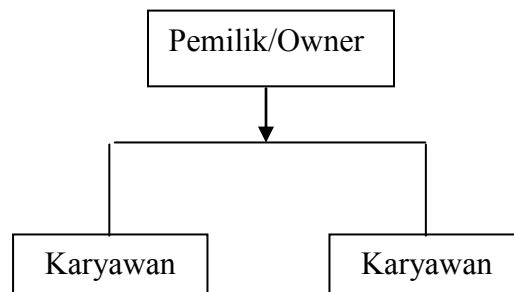
berjalannya waktu dan berkembangnya usaha yang beliau geluti, pada Tahun 2013 *Showroom* Dira Motor membuka cabangnya di jalan RTA.Milono yang mana disini beliau juga menjual berbagai merek dan jenis mobil yang bekas maupun yang baru.

Showroom Dira Motor beraktifitas setiap hari dari hari senin sampai minggu yang dibuka dari jam 08.00 WIB sampai dengan jam 16.30 WIB.

Showroom Dira motor memiliki prinsip kekeluargaan yang sangat kuat dengan artian mereka dalam sistem perekrutan pegawai hanya dalam lingkup garis keluarga saja, bukan berarti pihak *Showroom* tidak terbuka terhadap usahanya namun lebih bertujuan kepada menjaga keberlangsungan hidup keluarga dan menjaga rasa kepercayaan dalam menjalankan usahanya.¹⁰⁴

2. Struktur kepengurusan *Showroom* Dira Motor Palangka Raya

Susunan pengurus *Showroom* Dira Motor Palangka Raya merupakan sebuah bisnis yang berbentuk kepemilikan tunggal, maka semua bentuk kegiatan langsung dikepalai oleh owner atau pemilik. Susunan kepengurusan *Showroom* Dira Motor Palangka Raya adalah sebagai berikut:



¹⁰⁴Hasil Observasi 15 September 2017

C. Penyajian Hasil Penelitian

Pada penyajian data hasil penelitian ini peneliti terlebih dahulu memaparkan pelaksanaan penelitian yang diawali dengan survey ke lokasi penelitian dan menentukan subjek yang akan dijadikan responden dalam penelitian ini dengan kriteria beragama Islam dan cakap melakukan perbuatan hukum. Peneliti menentukan kriteria tersebut sebagai dasar bahwa informasi dan data yang di ambil dapat dipertanggungjawabkan. Selanjutnya peneliti melakukan pendekatan kepada setiap subyek yang telah ditentukan sebagai responden sebelum melakukan wawancara agar wawancara dapat berjalan dengan baik dan dapat berjalan dengan lancar sesuai harapan peneliti. Peneliti menentukan owner/pemilik *Showroom*, Makelar yang berasal dari *Showroom*, Makelar lain dan konsumen.

Data hasil wawancara peneliti sajikan berdasarkan hasil wawancara dengan masing-masing responden sesuai dengan pertanyaan yang terlampir mengenai praktik makelar jual beli mobil bekas di *Showroom* Dira Motor Palangka Raya

a. Responden Pertama

Nama : Hi

Tempat, tanggal lahir : Palangka Raya, 22 Oktober 1999

Pendidikan terakhir : SMA/MA Sederajat

Pekerjaan : Karyawan *Showroom* Dira Motor

Peneliti melakukan wawancara langsung pada tanggal 29 September 2017 pada pukul 15.10 sampai dengan 15.50 WIB. Fokus permasalahan tentang bentuk kerja dari makelar dan berbagai bentuk pertanggung jawaban yang diberikan pihak makelar kepada konsumen yang mula-mula dimulai dengan sudah berapa lama berprofesi sebagai makelar. Berikut adalah hasil wawancara dengan Hi:

“Semenjak aku lulus sekolah langsung umpat begawi disini sekitar setahun lebih lah rasanya, lebih nya tu kada tahu lebih berapa bulan kaytu.”¹⁰⁵

(Dimulai dari setelah saya lulus sekolah saya langsung ikut bekerja di *Showroom*, kurang lebih satu tahun)

Berdasarkan hasil wawancara bersama Hi, bekerja di *Showroom* Dira Motor ia bekerja di *Showroom* Dira Motor setelah lulus Sekolah Menengah Atas (SMA) dia langsung bekerja, dia memulai profesi makelar sudah kurang lebih satu tahun.

Kemudian peneliti menanyakan mengenai hubungan Hi dengan pihak *Showroom*, Hi menjawab

“nah hubungan apa nih? Kalonya di *Showroom* karyawan laawan bos ai tapi amun diluar aku nih kemanakan dari pemilik *Showroom* nih aku mengiyau sidin kai.”¹⁰⁶

(Hubungan antara pemilik *Showroom* dengan karyawan, namun diluar dari pekerjaan saya seorang keponakan dari pemilik *Showroom*)

¹⁰⁵Wawancara dengan Hi (Karyawan sekaligus Makelar *Showroom* Dira Motor Palangka Raya) di Kantor *Showroom* Dira Motor Palangka Raya pada tanggal 29 September 2017

¹⁰⁶*Ibid*

Hasil wawancara bersama Hi, dia menyebutkan bahwa hubungan dengan pihak *Showroom* adalah atasan dan karyawan, namun mereka memiliki hubungan kekeluargaan apabila berada di luar pekerjaan.

Kemudian peneliti memulai pertanyaan yang lebih menjurus kepada fokus permasalahan yakni tentang hal yang melatar belakangi berprofesi sebagai makelar, sebagai berikut:

“Kalo aku lah berprofesi jadi makelar nih sebujuhnya pekerjaan sampingan ja lain pekerjaan pokokku amun pekerjaan pokokku ya aku karyawan disini pang memanas, mobil mencek kondisi mobil, jadi tekhnisi nya iya jua pokoknya yang kawa ku gawi ai. Nah amun jadi makelar nih biasanya amun ada keluarga, kawan atau orang yang ku kenal ada minta carikan mobil lawan aku, atau aku yang menawar akan gasan orang-orang tuh mobil yang disini, selain gawiannya gampang ja cuma jadi jembatan penghubung ja dari orang yang handak nukar mobil ke wadah pihak *Showroom*. Keuntungan dari hasl makelar yang ku terima gin sebujuhnya kada telalu banyak tapi ya itu tadi sesuai ja lawan gawiannya yang kada telalu ngalih.”¹⁰⁷

(Berprofesi sebagai makelar ini pada dasarnya hanya pekerjaan sampingan dan bukan pekerjaan pokok saya, pekerjaan pokok saya adalah seorang karyawan, biasanya apabila ada keluarga, teman atau ada seseorang yang ingin membeli mobil saya yang menawarkannya, selain pekerjaan yang mudah hanya menjadi jembatan penghubung antara konsumen dengan pihak *Showroom*. Keuntungan yang saya terima sebenarnya tidak terlalu banyak namun menyesuaikan dengan pekerjaan yang mudah)

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi peneliti terhadap Hi, Berprofesi sebagai makelar bukan lah sebuah profesi yang dapat dijadikan sebagai pekerjaan pokok dan lebih cocok dijadikan sebagai pekerjaan sampingan karena pekerjaan seorang makelar sangatlah mudah hanya menjadi

¹⁰⁷*Ibid*

jembatan penghubung antara pihak *Showroom* dengan pihak konsumen saja dan untuk *fee* yang diterima dari hasil makelar juga menyesuaikan dengan bentuk kerjanya.

Selanjutnya peneliti mengarahkan pertanyaan kearah praktik makelar dalam hal pemasaran :

“Ya kaya yang ku padahi tadi pang jua sudah, aku mewarkan kewadah keluarga atau kewadah kawan yang lagi handak mencari mobil habis tu ku sampaikan mobil apa apa ja yang ada di *Showroom* dengan harga-harganya jua jadi kalo semisal ada yang tertarik langsung ku hubungi si calon pembeli nih dengan pihak *Showroom* atau kada aku minta ijin ke bos membawa akan mobil yang dihandaki ke wadah calon pembeli nih kalo semisal calon pembeli nih kededa waktu gasan ke *Showroom* apa yang ku sampai akan gin kada berlebih-lebihan ku sampaikan apa adanya kondisi mobil nya, tapi amun di *Showroom* dira nih mobilnya siap pakai berataan pang jadi nyaman ai.”¹⁰⁸

(Seperti yang saya sampaikan, saya memberikan penawaran kepada keluarga atau kepada teman-teman saya yang ingin membeli atau sedang memerlukan mobil setelah itu saya memberikan informasi yang diperlukan oleh pihak konsumen termasuk harga dari mobil tersebut, apabila konsumen tertarik, tugas saya langsung menghubungkan konsumen dengan pihak *Showroom*, apabila konsumen berhalangan untuk langsung berhadir ke *Showroom* maka dengan seizin pihak *Showroom* saya langsung membawakan mobil tersebut kepada pihak konsumen lalu saya menyampaikan informasi dengan apa adanya tanpa melebih lebihkan, namun mobil yang disediakan pihak *Showroom* Dira tergolong mobil yang siap pakai)

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi peneliti mengenai praktik makelar dalam memasarkan mobil Hi mempunyai strategi tersendiri yang mana Hi terlebih dahulu memasarkan kepada pihak keluarga dan orang-orang terdekat terlebih dahulu sebelum memasarkan kepada orang lain. Selanjutnya

¹⁰⁸ *Ibid*

makelar menyampaikan informasi dan pemahaman yang jelas kepada calon konsumen, apabila konsumen merasa tertarik maka Hi langsung menjembatani antara pihak *Showroom* dengan pihak konsumen untuk proses selanjutnya, namun apabila konsumen berhalangan untuk langsung berhadir ke lokasi dimana mobil itu berada dengan seizing pihak *Showroom* maka Hi diperkenankan untuk membawa mobil langsung kepada pihak konsumen dan Hi menyampaikan informasi yang terkait dengan mobil tersebut dengan sejelas-jelasnya secara langsung tanpa melebih-lebihkan.

Selanjutnya peneliti mengarahkan pertanyaan pada praktik makelar dalam hal melayani permintaan konsumen:

“Sama ja kaya yang tadih jua, kalo ada orang yang mau minta carikan mobil langsung kita respon caranya langsung kita hubungkan lawan pihak *Showroom* mun kada langsung kita suruh datang ke *Showroom* mencek barang, tapi bila orang nya berhalangan atau kededa waktu ke *Showroom* atas seijin bos yang ampun mobil kita bawakan ke calon pembeli mobil nih biar nya melihat langsung kondisi mobilnya paling kita yang menjembatani nih kena mencek akan mesin, kelengkapan yang ada di mobil dan apa yang kita sampaikan harus sesuai dengan keadaan kada pakai melabih-labih akan panderan pokoknya apa adanya mobil tu ja. Kalo misalnya minta carikan avansa yang 2012 kita bawakan avansa yang yang 2012 jua kalo cocok ya syukur kalo kda cocok ya kada papa, tapi amun calon pembeli nih permintaan nya yang aneh-aneh diluar dari kuasa kami kan kaya minta carikan mobil yang mewah atau yang larang tapi minta dimurah akan tu lain lawan kami urusannya itu langsung lawan pihak *Showroom*, masalah nego harga tu sejujurnya bias jua dari kami tapi tetap pihak *Showroom* yang ampun kuasa menetapkan dan membari kepastian harga ke calon pembeli.”¹⁰⁹

(Seperti yang saya jelaskan, apabila ada konsumen yang membeli mobil langsung direspon dengan baik dengan cara menjembatani antara pihak konsumen dengan pihak *Showroom*, memberikan informasi yang

¹⁰⁹*Ibid*

diperlukan oleh pihak konsumen, menemani dalam pengecekan mesin mobil, kelengkapan mobil serta menyampaikan dengan apa adanya. Contohnya konsumen ingin membeli mobil dengan merk avansa tahun 2012 saya bawaan sesuai dengan permintaan konsumen, untuk negosiasi saya kembalikan kepada pihak konsumen dan pihak *Showroom*)

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi peneliti, dalam menerima permintaan konsumen Hi memberikan respon dengan baik dengan cara Hi langsung menjadi jembatan penghubung antara pihak konsumen dan pihak suplayer, selanjutnya Hi memberikan informasi yang diperlukan oleh konsumen dan juga Hi langsung mendampingi pengguna jasanya dalam berbagai hal yang berhubungan dengan mobil tersebut, seperti melakukan pengecekan mesin mobil, kelengkapan mobil serta menyampaikan kurang dan lebihnya mobil tersebut.

Kemudian peneliti mengarahkan alur pembicaraan kearah bentuk transparansi yang dilakukan makelar terhadap konsumen:

“Biasanya amun ada orang minta carikan mobil tu kami menyampaikan plus minusnya dulu pang supaya orang nih kawa bepikir, tapi bila orang nya handak melihat mobilnya langsung malah bagus kami tinggal menyiapi mobilnya di *Showroom* amun orang nya kada berhalangan, amun orangnya berhalangan kami minta ijin lawan pihak *Showroom* gasan membawa mobil kewadah calon pembeli nih, nah disana kami persilahkan si calon pembeli nih mencek sorangan bila kurang puas kami umpat jua mencek akan, biasanya mun aku lah ku padahi ja kondisi mesinnya keyapa, kelengkapannya ni keyapa, pemakaian bakas orang tedahulu sudah berapa tahun, pokoknya semua pang kami padahi biar puas sama puas lawan jua supaya orang yang menukar lewat kami ni merasa puas lawan uja kededa keluhan lagi, tapi alhamdulillahnya mobil yang ada di *Showroom* dira ni siap pakai ja berataan pang.”¹¹⁰

¹¹⁰*Ibid*

(Biasanya apabila ada konsumen yang meminta untuk dicarikan mobil saya langsung menyampaikan kekurangan dan kelebihan mobil yang diinginkan agar konsumen dapat melakukan pertimbangan terlebih dahulu, akan tetapi apabila konsumen ingin melakukan pengecekan secara langsung saya hanya menyiapkan mobil yang diinginkan saja, namun apabila konsumen berhalangan untuk melakukan pengecekan secara langsung dengan seizin pihak *Showroom* maka saya yang membawa mobil kepada pihak konsumen, disana saya bersama konsumen bebas melakukan pengecekan baik itu permasalahan mesin mobil, berbagai kelengkapan mobil, informasi tentang penggunaan pengguna terdahulu dan segala hal yang bersangkutan dengan keadaan mobil agar konsumen merasa puas menggunakan jasa saya, tetapi Alhamdulillah mobil yang ada di *Showroom* Dira ini dalam kondisi siap pakai semua)

Menurut hasil wawancara dan observasi peneliti, bentuk transparansi yang dilakukan Hi yakni berupa penyampaian informasi yang dibutuhkan oleh pihak konsumen dipenuhi dengan sangat jelas baik itu berupa informasi terkait mobil sampai kepada informasi harga. Bentuk transparansi lainnya yang diberikan oleh Hi yakni konsumen dapat langsung melihat keadaan mobil tersebut lalu konsumen tersebut dapat melakukan pengecekan terhadap hal-hal yang dianggap perlu oleh konsumen dengan didampingi oleh Hi, baik itu dalam pengecekan kondisi mobil, mesin mobil, kelengkapan mobil, penggunaan oleh pengguna terdahulu sampai kepada taksiran harga yang sesuai untuk mobil tersebut.

Untuk lebih menggali bentuk kerja dari makelar peneliti menanyakan tentang pertanggung jawaban makelar terhadap konsumen sebelum dan sesudah pembelian mobil :

“Pertanggung jawaban yang secara khusus kedada pang lah dari kami nih, kami kan cuma jembatan ja tugasnya jadi pertanggung jawaban kami nih jadi jembatan pang jua, sebelum orang nukari mobil nih tanggung jawab kami ya menyampaikan informasi seputar mobil nya haja masalah benego harga tu ada jua pang sedikit kami mengganii tapi tetap jadi apa kadanya tu tergantung pihak *Showroom* lawan yang handak menukar tu pang, nah amun sehabis inya nukari tu tanggung jawab kami sama ja jadi jembatan jua, bila habis menukari imbah tu inya memakai mobilnya rasa ada yang kurang atau ada keluhan tu kami langsung mehubung akn lawan pihak *Showroom* imbah tuh pihak *Showroom* yang melengkapi yang dirasa kurang tuh, intinya kami nih mehubung akan calon pembeli lawan pihak *Showroom* ja lawan jua menyampaikan informasi yang sesuai dengan apa adanya.”¹¹¹

(Tidak ada pertanggung jawaban secara khusus dari makelar karena makelar hanya sebagai jembatan penghubung, pertanggung jawaban hanya sebatas menyampaikan informasi yang dibutuhkan oleh pihak konsumen, negosiasi dan pengecekan barang, setelah pembelian mobil tanggung jawab makelar juga sebagai jembatan penghubung apabil terdapat keluhan atau kerusakan setelah transaksi maka kewajiban pihak *Showroom* selaku suplayer untuk mempertanggung jawabkan dengan bantuan makelar sebagai jembatan penghubung)

Menurut Hasil wawancara dan observasi peneliti, tidak ada bentuk pertanggungjawaban secara materil yang bersifat khusus yang diberikan makelar kepada pihak manapun baik itu pihak suplayer maupun konsumen, namun bentuk pertanggungjawaban yang dilakukan oleh pihak makelar yakni berupa pertanggungjawaban secara moril yakni dengan kebal pada tugas dari seorang makelar yakni sebagai jembatan penghubung, dapat diartikan bahwa tanggungjawab yang diberikan berupa upaya untuk memenuhi segala tuntutan dari pihak pengguna jasa makelar apabila terjadi berbagai macam kendala baik itu sebelum atau sesudah transaksi jual beli mobil

¹¹¹*Ibid*

Selanjutnya peneliti meminta tanggapan sekaligus menutup wawancara dengan pertanyaan tentang prospek profesi makelar menurut pendapat Hi :

“Nah iya am, sebetulnya jadi makelar nih bagus ja pang gasan gawian sampingan hitung-hitung menambahi pemasukan tapi kada kawa jua bergantung jadi makelar haja harus ada gawian pokok yang ibaratnya pemasukan sebulan sekali itu yang pasti, amun bergantung lawan gawian makelar ja tu kada kawa menjamin soalnya orang mencari mobil atau orang yang handak bejual mobil nih kada setiap hari ada. Nah syukur-syukur mun ada yang minta cari akan mobil amun kededa tu kan ngalih kita handak dapat duit dari mana amun begantung jadi makelar ja.”¹¹²

(Sebenarnya berprofesi sebagai makelar mempunyai prospek yang bagus untuk kedepannya jika hanya dijadikan sebagai pekerjaan sampingan namun tidak dapat bergantung pada pendapatan berprofesi sebagai makelar saja dan harus mempunyai pekerjaan pokok yang mempunyai penghasilan pokok karena berprofesi sebagai makelar tidak selalu berjalan secara terus menerus dengan alasan tidak setiap hari ada konsumen yang ingin menggunakan jasa makelar)

Menurut hasil wawancara dan observasi peneliti, mengenai prospek kedepan bagi makelar cukup bagus apabila hanya dijadikan sebagai pekerjaan sampingan dan tidak dijadikan pekerjaan pokok dengan alasan berprofesi sebagai makelar tidak selalu berjalan mulus seperti hal nya pekerjaan pokok karena tidak semua transaksi jual beli mobil menggunakan jasa makelar.

b. Responden Kedua

Nama : RH

Tempat, tanggal lahir : Palangka Raya, 8 April 1992

Pendidikan terakhir : S1

Pekerjaan : Pegawai Negri Sipil

¹¹²*Ibid*

Peneliti melakukan wawancara langsung pada tanggal 8 Oktober 2017 pada pukul 16.30 sampai dengan 17.48 WIB. Fokus permasalahan tentang bentuk kerja dari makelar dan berbagai bentuk pertanggungjawaban yang diberikan pihak makelar kepada konsumen yang dimulai dengan sudah berapa lama menggeluti bidang pemakelaran, hasil wawancara adalah sebagai berikut:

“Sudah satu tahun belakangan dari 2016”¹¹³

Berdasarkan hasil wawancara bersama RH, menjalani profesi makelar kurang lebih satu tahun.

Selanjutnya peneliti langsung menanyakan tentang hal yang melatarbelakangi berprofesi sebagai makelar

“Adanya permintaan dari orang yang ingin menjual atau membeli mobil, adanya keperluan yang menuntut kita untuk saling menolong satu sama lain.”¹¹⁴

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi yang dilakukan terhadap RH, dapat peneliti simpulkan bahwa yang melatarbelakangi berprofesi sebagai makelar karena adanya permintaan dari pengguna jasa makelar dan saling tolong menolong dalam kebaikan

Selanjutnya peneliti menanyakan hal yang lebih menjurus pada fokus penelitian yakni tentang praktik makelar dalam hal pemasaran

¹¹³Wawancara dengan RH (Makelar) di Rumah Responden pada tanggal 08 Oktober 2017

¹¹⁴*Ibid*

“Dalam memasarkan seperti hal nya makelar hanya sebagai jembatan penghubung, artinya apabila ada permintaan dari pihak yang bersangkutan kita langsung menghubungkan para pihak”¹¹⁵

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi terhadap RH, dapat peneliti simpulkan bahwa praktik makelar yang diterapkan yakni menjalani peran sebagai jembatan penghubung bagi pihak yang bersangkutan.

Dilanjutkan dengan pertanyaan mengenai praktik makelar dalam hal melayani permintaan konsumen, dengan singkat RH menjawab:

“Dengan menyampaikan informasi yang saya ketahui, mendampingi dalam proses pengecekan dan menghubungkan langsung dengan pemilik mobil namun menyesuaikan waktu masing-masing”¹¹⁶

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi yang dilakukan peneliti terhadap RH, dapat peneliti simpulkan bahwa dalam menerima permintaan makelar memberikan informasi menurut pemahaman beliau lalu calon pembeli dipersilahkan untuk melakukan pemeriksaan terhadap mobil yang diperjual belikan setelah pemeriksaan dilakukan langkah RH selanjutnya yakni menjembatani alur komunikasi antara suplayer dengan pihak konsumen dengan menyesuaikan waktu dari pihak yang bersangkutan.

Dari jawaban di atas menarik peneliti untuk lebih menggali praktik dari makelar lain, lalu peneliti menanyakan bentuk transparansi yang dilakukan makelar terhadap konsumen,

¹¹⁵*Ibid*

¹¹⁶*Ibid*

“Biasanya apabila ada konsumen yang meminta untuk dicarikan mobil saya langsung menyampaikan kekurangan dan kelebihan mobil yang diinginkan agar konsumen dapat melakukan pertimbangan terlebih dahulu, akan tetapi apabila konsumen ingin melakukan pengecekan secara langsung saya hanya menjadi jembatan penghubung pertemuan antara suplayer dengan konsumen.”¹¹⁷

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi yang peneliti dengan RH dapat disimpulkan bahwa dalam hal transparansi RH selain menyampaikan informasi tentang mobil tersebut lalu menjembatani pertemuan antara suplayer.

Untuk mengurangi rasa penasaran peneliti menanyakan bentuk pertanggung jawaban makelar terhadap konsumen sebelum dan sesudah pembelian mobil

“Tidak ada pertanggung jawaban secara khusus dari makelar karena makelar hanya sebagai jembatan penghubung, pertanggung jawaban hanya sebatas menyampaikan informasi yang dibutuhkan oleh pihak konsumen.”¹¹⁸

Berdasarkan hasil wawancara dengan RH di atas, menurut peneliti tidak ada bentuk pertanggungjawaban secara khusus dari pihak makelar namun semua yang mencakup keperluan konsumen diberikan dalam bentuk informasi.

Untuk menutup sesi wawancara peneliti meminta tanggapan dari RH mengenai prospek kedepan bagi makelar

“Cukup bagus untuk menambah pemasukan, namun tidak dapat dijadikan sebagai pekerjaan pokok karena tidak dapat menjadi profesi yang menjanjikan.”¹¹⁹

¹¹⁷*Ibid*

¹¹⁹*Ibid*

Berdasarkan hasil wawancara dengan RH, menurut RH berprofesi sebagai makelar mempunyai prospek yang cukup bagus, namun berprofesi sebagai makelar tidak dapat dijadikan sebagai pekerjaan pokok karena tidak mempunyai penghasilan yang menetap.

c. Responden Ketiga

Nama : AJ

Tempat, tanggal lahir : Palangka Raya, 4 April 1992

Pendidikan terakhir : SMP/MTs Sederajat

Pekerjaan : Swasta (Tekhnisi Listrik)

Peneliti melakukan wawancara langsung pada tanggal 1 Oktober 2017 pada pukul 19.00 sampai dengan 20.00 WIB. Peneliti melakukan wawancara dengan makelar lain dengan alasan menjadikan hasil wawancara ini sebagai bahan perbandingan bentuk kerja antara makelar *Showroom* Dira Motor dengan Makelar lain dengan Fokus permasalahan tentang bentuk kerja dari makelar dan berbagai bentuk pertanggungjawaban yang diberikan pihak makelar kepada konsumen yang dimulai dengan sudah berapa lama menggeluti bidang pemakelaran, hasil wawancara adalah sebagai berikut:

“Nah kada ingat lagi ding ai sudah berapa lawas kisaran dari tahun 2016 an rasanya tuh pas menggani menjualkan mobil tetanggaku amun kada salah lah kada tapi ingat lagi kisaran 1 tahunan sudah pokoknya.”¹²⁰

(Sudah tidak ingat dek, dari 2016 awal mulanya ketika saya membantu tetangga saya untuk menjualkan mobilnya)

¹²⁰Wawancara dengan A J (Makelar) di Rumah Responden pada tanggal 05 Oktober 2017

Selanjutnya peneliti langsung menanyakan tentang hal yang melatarbelakangi berprofesi sebagai makelar

“Semalam tuh kan aku ni menolong tetanggaku bejual mobil aku yang mencari akan orang yang handak menukar imbah tuh tetanggaku nih bekisah kisah kewadah kawanannya belalu ai kawanannya tuh rami mehubungi aku minta cari akan orang yang handak nukar mobil imbah tuh ku cari akan ai, jadi makelar nih sebujuhnya kada handak aku tapi seiring berjalannya waktu kan sekalinya gawiannya nyaman ja kawa ja ku gawi sambil aku begawian ku piker kenapa kada ya lo mu nada peluang lumayan duitnya gasan beroko roko lawan kawanannya kan sambil menyelam minum air lah jar orang tuh.”¹²¹

(Berawal dari membantu tetangga yang ingin menjual mobilnya lalu saya diminta untuk mencari calon pembeli pada saat itu tetangga saya menceritakan kepada kawan-kawannya nya yang ingin menjual mobil, berprofesi sebagai makelar bukan lah pilihan yang saya pilih menjadi pekerjaan pokok namun saya hanya menjadikan sdebagai profesi sampingan karena pekerjaan yang tergolog mudah dilakukan disela-sela pekerjaan pokok saya, selain itu penghasilan yang saya terima dari jasa makelar ini cukup untuk menunjang sedikit perekonomian, seperti kata pepatah sambil menyelam minum air)

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi yang dilakukan terhadap AJ, dapat peneliti simpulkan bahwa yang melatarbelakangi berprofesi sebagai makelar diawali dengan adanya permintaan dari pengguna jasa makelar yang meminta kepada AJ untuk menjualkan mobil dan mencari calon pembeli, selain itu ada beberapa hal yang melatarbelakangi di antaranya pekerjaan sebagai makelar dapat dijadikan sebagai profesi sampingan dengan penghasilan yang dapat dikategorikan besar menurut beliau.

¹²¹*Ibid*

Kemudian peneliti menanyakan hal yang lebih menjurus pada fokus penelitian yakni tentang praktik makelar dalam hal pemasaran

“Orang nih datang ke aku minta jualkan mobil misalnya aku yang mencari akan orang yang handak menukar misalnya ada orang yang handak menukar ku padahi ai mobilnya keyapa keyapa, tapi sebelumnya aku mencek atau betakun dulu pang keyapa kondisi mobil nih kadang tuh ada ku labihi sedikit pang kesah gasan orang yang handak menukar nih supaya inya tertarik menukarkan, mun kada kaytu kada gol proyek kada kawa berokoan lawan kawan hahaha.”¹²²

(Konsumen yang datang meminta tolong untuk menjualkan mobil lalu saya yang mencari bakal calon pembeli dengan cara saya menyampaikan informasi yang diperoleh oleh pemilik mobil lalu ditambah dengan informasi yang sedikit berlebihan agar menarik minat para pembeli)

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi terhadap AJ, dapat peneliti simpulkan bahwa praktik makelar yang diawali dengan permintaan pengguna jasa makelar lalu AJ melakukan pemasaran dengan cara menyampaikan bahwa dia menjual sebuah mobil, sebelum menjual mobil tersebut AJ melakukan pemeriksaan terhadap mobil tersebut sebelum menyampaikan informasi tentang mobil tersebut kepada calon konsumen namun dalam menyampaikan informasi AJ sedikit melebih-lebihkan informasi guna meyakinkan calon pembeli untuk membeli mobil tersebut.

Dilanjutkan dengan pertanyaan mengenai praktik makelar dalam hal melayani permintaan konsumen :

“Amun nya melayani orang yang handak menukar mobil nih ya aku sampaikan kodisi mobil sepengetahuanku ya lo mun inya handak mencek

¹²²*Ibid*

mobilnya langsung ku gani wadahnya orang yang ampun mobil kayaktu ja kada handak tapi ribet aku ni.”¹²³

(Dengan menyampaikan informasi yang saya ketahui, mendampingi dalam proses pengecekan dan menghubungkan langsung dengan pemilik mobil)

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi yang dilakukan peneliti terhadap AJ, dapat peneliti simpulkan bahwa dalam menerima permintaan makelar memberikan informasi menurut pemahaman beliau lalu calon pembeli dipersilahkan untuk melakukan pemeriksaan terhadap mobil yang diperjual belikan setelah pemeriksaan dilakukan langkah AJ selanjutnya yakni menjembatani alur komunikasi antara suplayer dengan pihak konsumen.

Dari jawaban diatas menarik peneliti untuk lebih menggali praktik dari makelar lain, lalu peneliti menanyakan bentuk transparansi yang dilakukan makelar terhadap konsumen :

“Bisanya mun kayaktu ku suruh mencek sorangan ja orang yang handak nukar mobil nih melihati selajur ku tamu akan dengan orang yang ampun mobil masalah menggani belelihat tuh aku kada umpat yang penting buhannya sudah tetamu.”¹²⁴

(Biasanya saya langsung menghimbau kepada calon pembeli untuk langsung melakukan pengecekan sekaligus saya pertemuan dengan pemilik mobil)

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi yang peneliti dengan AJ dapat disimpulkan bahwa dalam hal transparansi AJ selain menyampaikan

¹²³*Ibid*

¹²⁴*Ibid*

informasi yang berlebihan juga bersikap acuh terhadap calon pembeli, AJ hanya menjembatani tanpa mendampingi pengguna jasa dalam berbagai hal yang berkaitan dengan transaksi jual beli mobil.

Untuk mengurangi rasa penasaran peneliti menanyakan bentuk pertanggung jawaban makelar terhadap konsumen sebelum dan sesudah pembelian mobil

“Sebelum orang menukari mobil nih ku sampaikan ja apa yang dipadahi yang ampun mobil kurang labih nya atau di manis-manisi dikit supaya orang nih tertarik, sehabis inya nukari dah aku lapas tanggung jawab jawab sudah tinggal orang yang menjual lawan yang menukari ai lagi becakut yang penting aku sudah mehubung akan trus aku sudah dapat upah dah ai.”¹²⁵

(Sebelum calon pembeli membeli mobil tersebut saya menyampaikan informasi tentang kurang dan lebihnya mobil dengan sedikit dilebih-lebihkan agar calon pembeli merasa tertarik, setelah calon pembeli membeli mobil tersebut saya langsung lepas tanggung jawab dan saya kembalikan kepada kedua belah pihak karena saya hanya sebagai penghubung)

Berdasarkan hasil wawancara dengan AJ diatas, menurut peneliti tidak ada bentuk transparansi dalam menyampaikan informasi tentang mobil yang makelar pasarkan atau carikan, makelar menyampaikan informasi dengan berlebihan guna menarik minat dari calon pembeli, setelah transaksi terjadi tidak ada bentuk pertanggungjawaban yang diberikan oleh pihak makelar baik itu pertanggungjawaban secara materil maupun moril.

¹²⁵*Ibid*

Untuk menutup sesi wawancara peneliti meminta tanggapan dari AJ mengenai prospek kedepan bagi makelar

“Bagus ja pang sebujuhnya gasan nambah-nambah ongkos berokoan kan tapi kada kawa jua jadi gawian rutin yang di gawi hari-hari gasan selingan ja, apa jar orang tuh gawian sampingan lah nah jadi gawian sampingan ja tapi cukup menjanjikan yang dibari orang nih jadi mun ada yang minta jualkan atau minta carikan mobil tu lakas ai kami merespon pabila lagi dapat duit gawian yang nyaman dapat duit sadang banyak nya.”¹²⁶

(Cukup bagus untuk menambah pemasukan, namun tidak dapat dijadikan sebagai pekerjaan pokok karena tidak dapat menjadi profesi yang menjanjikan)

Berdasarkan hasil wawancara dengan AJ, menurut AJ berprofesi sebagai makelar mempunyai prospek yang cukup bagus, namun berprofesi sebagai makelar tidak dapat dijadikan sebagai pekerjaan pokok karena tidak mempunyai penghasilan yang menetap.

Di samping melakukan wawancara dan observasi terhadap 3 objek yang melakukan profesi sebagai makelar, peneliti juga melakukan wawancara terhadap 2 informan yaitu dari pihak suplayer dan pihak konsumen

a. Informan Pertama

Nama : H.H

Tempat, tanggal lahir : Palangka Raya, 15 Desember 1964

Pendidikan terakhir : SD/Sederajat

Pekerjaan : *Owner/Pemilik Showroom*

¹²⁶*Ibid*

Peneliti melakukan wawancara langsung pada tanggal 29 September 2017 pada pukul 14.30 WIB sampai 15.03 WIB. Fokus permasalahan tentang penggunaan jasa makelar, latar belakang, pandangan pihak *Showroom* terhadap praktik dari makelar dan perlindungan yang diberikan pihak *Showroom* kepada konsumen yang diuraikan sebagai berikut:

“Ya kadang-kadang ja adanya, rancak tu buhan makelar nih datang bulik kaytu ja olehnya kami nih kada telalu begantung lawan makelar pang gasan penjualan nih olehnya lokasi *Showroom* kami nih dipinggir jalan haja tehitung strategis haja nang ai. Biasanya amun makai makelar nih babuhan keluarga urang nang pacangan manukar handak manukar mobil ja makai makelar nih, artinya makelar nih keluarga dari urang yang minta cari akan mobil haja jadi tolong menolong kaytu.”¹²⁷

(Hanya terkadang saja, biasanya makelar itu hanya pulang pergi saja karena dari pihak kami tidak semata-merta bergantung pada makelar karena lokasi *Showroom* yang kami anggap cukup strategis. Biasanya juga orang yang menggunakan jasa makelar itu masih dalam ikatan keluarga yang bersifat tolong menolong)

Berdasarkan hasil wawancara bersama H.H mengenai penggunaan jasa makelar pada *Showroom* Dira Motor hanya terkadang saja dikarenakan pihak *Showroom* tidak semata-merta bergantung pada jasa makelar yang hanya datang dan pergi, selain itu lokasi *Showroom* yang tergolong strategis mempermudah para calon konsumen untuk langsung datang dan berkunjung ke lokasi, namun tidak menutup kemungkinan untuk menggunakan jasa makelear

Selanjutnya peneliti menanyakan latar belakang adanya praktik makelar jual beli mobil bekas di *Showroom* Dira Motor Palangka Raya

¹²⁷Wawancara dengan H.H (*Owner/Pemilik Showroom Dira Motor Palangka Raya*) di Kantor *Showroom Dira Motor Palangka Raya* pada tanggal 29 September 2017

“Biasanya tu nang lah makelar nih menyambung akan panderan ja gawiannya kada telalu ngalih lawan jua kawa gasan buhannya jadi gawian sampingan makanya ada makelar nih selabihnya kededa ai sepengatahuanku, olehnya gawian buhannya tu sebujuhnya lain itu pang bias tukang, bisa buhan pasar, buhan pegawai bisa jua kada mesti inya tu jadi makelar tarus gawiannya artinya makelar nih bebas ja dari profesi apa ja.”¹²⁸

(Menurut saya, biasanya pekerjaan makelar itu hanya sebagai sebagai jembatan penghubung, pekerjaan yang tidak terlalu sulit dan dapat dijadikan sebagai pekerjaan sampingan, itu alasan yang membuat profesi makelar itu muncul, makelar itu bias saja berprofesi sebagai kuli bangunan, pedagang, sampai pegawai negeri, artinya profesi makelar bukan pekerjaan pokok dan bias berasal dari berbagai profesi lainnya)

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi bersama H.H, berprofesi sebagai makelar hanya sebagai jembatan penghubung antara pihak suplayer dengan pihak konsumen, sehingga profesi ini memiliki tugas yang tergolong mudah dan dapat dijadikan sebagai pekerjaan sampingan, menurut H.H pula makelar ini bisa saja dari berbagai unsur di masyarakat dan mempunyai berbagai profesi yang berbeda-beda pula.

Kemudian peneliti menanyakan lagi mengenai Praktik makelar jual beli mobil bekas pada *Showroom* Dira Motor Palangka Raya menurut H.H, berikut jawaban dari H.H:

“Nah yang kaya tadi tu ai nang ai, inya tuh gasan penghubung haja penyambung haja dari urang yang handak manukar mobil kesini imbah tuh kawa jua mengganii benego masalah harga, mencek kelengkapan mobil, mencek masin mobil segalaan, body mobil dicek nya jua rancak tuh itu tu kami persilahkan haja asal kada membawa rugi ke kami.”¹²⁹

¹²⁸*Ibid*

¹²⁹*Ibid.*

(Seperti yang saya jelaskan, makelar hanya sebagai jembatan penghubung antara konsumen dengan pihak *Showroom*, lalu dapat juga ikut serta dalam negosiasi, melakukan pengecekan, dan hal lain yang berhubungan dengan kelayakan mobil dan itu kami persilahkan)

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi peneliti mengenai praktik Makelar itu sendiri H.H menegaskan bahwa makelar hanya sebagai jembatan penghubung antara pihak suplayer dengan calon konsumen, selain sebagai jembatan penghubung makelar juga dapat melakukan kegiatan yang bersangkutan dengan permintaan konsumen seperti melakukan berbagai pengecekan terhadap mobil dan hal-hal lain yang menyangkut kelengkapan mobil tersebut serta makelar dapat pula ikut serta dalam proses negosiasi.

Selanjutnya peneliti menanyakan mengenai respon pihak *Showroom* Dira Motor terhadap praktik makelar dalam hal permintaan?

“yah respon kami kaytu pang kami layani haja pang cuma amun cerewet amun nakal tu kami kada telalu respon kecuali inya membawa langsung urang yang handak manukar mobil nya nah itu lain lagi langsung kami lawan urang yang handak manukar ni ja lagi urusannya.”¹³⁰

(Respon dari pihak *Showroom* melayani seperti biasa, kami menghimbau agar pihak konsumen langsung berhadir ke *Showroom* agar dapat bertatap muka dan dapat melakukan transaksi)

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi yang peneliti lakukan dengan H.H mengenai respon dari pihak *Showroom* seperti biasa halnya memberikan pelayanan kepada konsumen, namun apabila konsumen menggunakan jasa makelar pihak *Showroom* menghimbau kepada konsumen

¹³⁰ *Ibid.*

agar konsumen dapat langsung terjun kelokasi *Showroom* dan bertatap muka dengan pihak *Showroom*.

Kemudian peneliti lebih menggali mengenai syarat khusus untuk menjadi makelar di *Showroom* Dira Motor, H.H menjawab sebagai berikut:

“Sebujurnya kededa syarat khusus tu nang ai cuma kami modelnya orangnya bujur-bujur handak menjual akan mobil nih lawan jua makelar nih amun keluarga kami atau inya tuh sudah rancak menjual akan mobil kami lawan jua orangnya dasar bujur kawa kami percaya hanyar kawa dapat pelayanan baik dari kami.”¹³¹

(Tidak ada syarat khusus, namun ada kriteria tertentu seperti seorang makelar yang bersungguh-sungguh dan dapat dipercaya oleh pihak *Showroom*)

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi peneliti bahwa H.H sebagai pemilik *Showroom* Dira Motor menegaskan bahwa tidak ada syarat khusus yang ditujukan kepada makelar, namun ada kriteria tertentu yang harus dimiliki oleh makelar di antaranya yaitu memiliki kesungguh-sungguhan dan dapat dipercaya oleh pihak *Showroom* Dira Motor.

Dari jawaban H.H menarik perhatian peneliti untuk menggali lebih dalam tentang kriteria khusus bagi makelar

“nah sebujurnya itu tadih kadedda syarat khusus gasan makelar nih cuma bila makelar nih kami utamakan yang gasan keluarga-keluarga gasan membantui nambah-nambah gasan belanja, gasan orang-orang yang sudah kami percaya haja kada handak kami lawan yang hanyar-hanyar nih takutannya dikeramputi atau diakali buhannya harau merugi akan kita haja kami kada mun kaytu.”¹³²

¹³¹*Ibid.*

¹³²*Ibid.*

(Sebenarnya tidak ada syarat khusus untuk menjadi makelar hanya saja pihak *Showroom* lebih mengutamakan pihak keluarga, orang-orang yang sudah dipercaya karena menghindari resiko yang terjadi)

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi peneliti dengan H.H bahwa yang menjadi kriteria makelar yakni memiliki ikatan kekeluargaan, dapat dipercaya dan bersungguh-sungguh guna menghindari resiko yang akan terjadi bagi pihak-pihak yang terlibat dalam transaksi jual-beli mobil bekas di *Showroom* Dira Motor tersebut.

Selanjutnya peneliti melanjutkan pertanyaan mengenai bentuk perjanjian antara pihak *Showroom* dan makelar, dengan singkat H.H menjawab sebagai berikut

“Kededa perjanjian apa-apa, yang pakai perjanjian cuma *Showroom* lawan orang yang nukar, kalo dengan makelar kededa perjanjian.”¹³³

(Tidak ada perjanjian antara pihak *Showroom* dengan makelar, karena yang melakukan perjanjian adalah pihak *Showroom* dengan pihak konsumen, namun sudah menjadi kebiasaan apabila menggunakan jasa makelar pihak *Showroom* memberikan bentuk apresiasi berupa uang tunai sebesar satu juta rupiah)

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi peneliti bahwa tidak ada perjanjian yang dilakukan pihak makelar dengan pihak *Showroom* karena makelar hanya sebagai jembatan yang menjadi jembatan penghubung bagi pihak *Showroom* dan konsumen, yang melakukan perjanjian adalah pihak yang saling bersepakat dalam hal ini bisa antara makelar dengan konsumen yang mana berupa perjanjian perwakilan lalu pihak konsumen yang saling bersepakat dengan pihak *Showroom* dalam hal jual beli mobil bekas.

¹³³ *Ibid.*

Selanjutnya untuk menutup sesi wawancara peneliti menanyakan mengenai dengan adanya makelar sampai saat ini mempermudah terjalannya komunikasi antara pihak *Showroom* dan calon pembeli

“Sebujurnya mempermudah saja pang adanya makelar nih inya menyambung akan kami lawan buhan orang yang handak menukar”¹³⁴

(Dengan adanya makelar dapat mempermudah karena ada pihak yang menjadi jembatan penghubung antara pihak *Showroom* dengan pihak konsumen)

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi peneliti bahwa pihak *Showroom* Dira Motor merasa sedikit terbantu dengan adanya makelar sebagai jembatan penghubung diantara pihaknya dengan pihak konsumen, mempermudah akses komunikasi diantara keduanya dan sedikit membantu dalam memasarkan mobil yang ada di *Showroom* Dira Motor.

b. Informan Kedua

Nama : H.SN
 Tempat, tanggal lahir : Banjar Masin, 12 Juli 1980
 Pendidikan terakhir : SMP/MTs Sederajat
 Pekerjaan : Swasta (pengusaha lemari tralis)

Peneliti melakukan wawancara langsung pada tanggal 6 Oktober 2017 pada pukul 16.30 sampai dengan 17.00 WIB. Fokus permasalahan tentang cara pihak konsumen mendapatkan jasa makelar, bentuk kerja dari makelar dan berbagai bentuk pertanggungjawaban yang diberikan pihak makelar kepada konsumen yang diuraikan sebagai berikut:

¹³⁴*Ibid.*

“Biasanya kita minta tolong orang yang menurut kita berpengalaman dibidang mobil kan buat mencari mobil atau membantu kita mengecek kondisi mobil supaya kita yakin mobil yang handak kita beli nih layak pakai dan sesuai dengan keinginan.”¹³⁵

(Biasanya dari pihak konsumen meminta tolong kepada orang yang dinilai berpengalaman di bidang permobilan untuk melakukan pencarian ataupun membantu melakukan pengecekan kondisi mobil agar kita selaku calon pembeli yakin dan mobil yang ingin dibeli layak pakai dan sesuai dengan keinginan)

Berdasarkan hasil wawancara dengan H.SN dapat peneliti simpulkan cara konsumen mendapatkan jasa makelar yang telah diyakini oleh pihak konsumen yakni dengan cara perwalian yang mana pihak konsumen mewalikan dirinya kepada makelar untuk melakukan pencarian mobil maupun melakukan pemeriksaan terhadap mobil yang ingin dibeli oleh konsumen dengan asas tolong menolong

Selanjutnya peneliti bertanya tentang alasan konsumen menggunakan jasa makelar, dengan santai H.SN menjawab:

“Makai jasa makelar ini olehnya aku ni orang yang tergolong hauran tarus lah meurusi usaha jadi kededa waktu becari mobil kesana kemari jadi minta tolong jasa makelar ai, berhubung makelar tuh inya begawi di *Showroom* jadi minta carikan mobil di *Showroom* wadahnya begawi tu ai, lawan nyaman jua degan adanya makelar nih kan kita dapat informasi yang bujur dan langsung dari orang yang setiap hari di situ, jadi aku cuma minta informasi sebelum aku menukari mobil nih.”¹³⁶

(Alasan saya menggunakan jasa makelar dikarenakan saya tergolong orang yang sibuk menjalankan usaha dan saya tidak memiliki banyak waktu, berhubung makela yang saya percayai bekerja di *Showroom* maka saya meminta tolong kepada makelar agar mudah mendapatkan informasi yang diinginkan)

¹³⁵Wawancara dengan HSN(Konsumen) dilaksanakan pada 6 Oktober 2017

¹³⁶ *Ibid*

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi yang peneliti lakukan terhadap bapak H.SN mengenai hal yang melatar belakangi menggunakan jasa makelar yakni adanya kesibukan lain dari pihak konsumen sehingga tidak memiliki cukup waktu, minimnya pengetahuan tentang mobil, kurang memahami proses dalam beli jual beli mobil, sehingga konsumen mewakilkan dirinya kepada makelar untuk melakukan kegiatan pemeriksaan terhadap mobil.

Kemudian peneliti menanyakan bentuk perjanjian antara konsumen dan makelar, lalu H.SN menjelaskan sebagai berikut:

“Kada pakai perjanjian pang aku cuma aku minta tolong carikan mobil yang ku handaki sesuai dengan dana yang ada imbah tuh inya mencarikan pas sudah dapat ditamu akan nya aku lawan yang ampun mobil dah kaytu ja amuin masalah membari inya berapa tu tergantung kita merasa puas lawan pelayanan nya apa kada, dilihat dari gawiannya amun aku menyambatnya lain upah pang tapi ucapan terima kasih ja inya sudah mencarikan mobil gasanku.”¹³⁷

“Tidak menggunakan perjanjian yang secara tertulis namun awalnya saya meminta tolong untuk dicarikan mobil yang sesuai dengan yang saya inginkan dan sesuai dengan dana yang saya miliki, setelah itu saya dipertemukan dengan pihak suplayer, tidak ada ketentuan untuk apresiasi yang kita berikan kepada makelar namun saya berikan sesuai dengan kinerja yang dilakukan makelar)

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi yang peneliti lakukan terhadap bapak H.SN, tidak ada bentuk perjanjian yang bersifat mengikat namun perjanjian terbentuk atas dasar kepercayaan konsumen terhadap

¹³⁷*Ibid*

makelar yang mana konsumen mewakilkan dirinya kepada makelar yang telah dianggap sebagai orang yang ahli dalam bidang menjembatani dirinya dengan pihak suplayer sehingga konsumen bias mendapatkan informasi yang jelas dan akurat terkait mobil yang diinginkan oleh pihak konsumen, selanjutnya tidak ada ketentuan atau perjanjian mengenai fee yang harus diterima oleh makelar karena tujuan awal dari itu adalah tolong menolong namun konsumen memberikan berupa apresiasi sesuai dengan kinerja yang dilakukan oleh makelar.

Untuk menguatkan data, peneliti merasa perlu menanyakan tentang bentuk transparansi dalam praktik makelar pada konsumen?

“Bentuk yang kayaktu ada jua, kita dibarinya info yang jelas keadaan mobil nih keyapa, kita langsung di bawakan mobilnya bila kita sibuk jadi kita dimana ja kawa mencek mobil nya kawa jua langsung kita ngetes mobilnya, kurang labihnya mobil nih di padahi nya kondisi mobil dipadahi nya pokoknya kita merasa nyaman ja makai jasa makelar nih ya terasa terbantu lah soalnya kan kita jarang ada waktu mun becari sorangan nih. Intinya semua kondisi mobil nih di padahinya, layak apa kadanya dipadahinya, info harganya dipadahi terang-terangan ja pokoknya untung sama-sama untung ja pang.”¹³⁸

(Bentuk yang diberikan berupa informasi yang jelas tentang keadaan dan kondisi mobil, dapat langsung melakukan pengecekan dimana kita berada, serta dapat langsung melakukan *test drive* terhadap mobil tersebut. Dengan pelayanan seperti ini saya selaku pengguna jasa makelar merasa puas dan merasa sangat terbantu dengan adanya jasa makelar ini karena saya merasa tidak dirugikan)

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi yang peneliti lakukan terhadap bapak H.SN, menurut peneliti bentuk transparansi yang disampaikan

¹³⁸ *Ibid*

oleh responden kedua sangat relevan dengan wawancara yang peneliti lakukan terhadap H.SN, yakni bentuk transparansi berupa penyampaian informasi yang jelas tanpa adanya hal yang berlebihan, baik itu tentang kondisi mobil, kondisi mesin, kelengkapan mesin sampai kepada taksiran harga dari mobil tersebut, selain itu konsumen juga menyampaikan bahwa makelar juga mendampingi selama proses pemeriksaan berlangsung sampai kepada proses negosiasi.

Selanjutnya peneliti melanjutkan wawancara mengenai bentuk pertanggung jawaban makelar terhadap konsumen pasca dan sesudah pembelian dengan jasa makelar, dengan jelas H.SN menjelaskan sebagai berikut:

“Bentuk pertanggung jawabannya sebelum aku nukar tuh seberataan informasi yang aku perlui tu kawa kudapat darinya, apa yang ku takun dijawab apa adanya kada belabih kada kurang, inya jadi penghubung aku lawan pihak *Showroom* lah intinya. Amun habis menukar mobil nih kada langsung lepas lawan makelar bila aku ada komplek inya langsung menyampaikan ke pihak *Showroom* atau langsung dihubungkan ditamu akan lawan pihak *Showroom* imbah tuh pihak *Showroom* yang membaiki bila ada yang rusak, tapi Alhamdulillah haja pang mobil di *Showroom* dira yang ku tukar nih kededa kendala dan siap pakai haja.”¹³⁹

(Bentuk pertanggung jawaban yang diberikan sebelum melakukan pembelian berupa semua informasi yang saya perlukan diberikan secara terang-terangan, segala hal yang saya tanyakan dijawab dengan jelas, makelar menjadi penghubung antara saya dengan pihak *Showroom*. Sesudah pembelian pertanggungjawaban yang saya terima makelar tetap menjadi jembatan penghubung apabila terdapat berbagai permasalahan yang saya alami)

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi yang peneliti lakukan terhadap bapak H.SN, pertanggungjawaban yang diberikan makelar sangat

¹³⁹*Ibid*

relevan dengan responden kedua baik itu dalam hal menerima permintaan maupun memberikan pelayanan. Pertanggungjawaban yang diberikan makelar sebelum pembelian berupa seluruh informasi yang dibutuhkan konsumen disebutkan secara jelas, segala pertanyaan konsumen dijawab dengan jelas, selanjutnya pertanggung jawaban yang diberikan makelar terhadap konsumen sesudah pembelian yakni pertanggung jawaban secara moril yakni makelar yang berposisi sebagai jembatan penghubung kembali memfungsikan dirinya sebagai penghubung antara pihak suplayer dengan pihak konsumen apabila terdapat berbagai kendala yang dialami mobil yang dibeli oleh konsumen lalu pihak suplayer yang bertanggung jawab atas hal tersebut

Untuk menutup sesi wawancara peneliti menanyakan perasaan konsumen mengenai kepuasan konsumen terhadap pelayanan makelar *Showroom Dira Motor*, H.SN menjawab:

“Iya alhamdulillah puas dengan pelayanan nya.”¹⁴⁰

(Iya Alhamdulillah saya merasa puas dengan pelayanan makelar)

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi yang peneliti lakukan terhadap bapak H.SN bahwa pihak konsumen merasa puas dengan pelayanan yang diberikan oleh pihak makelar *Showroom Dira Motor*, dapat peneliti simpulkan bahwa praktik makelar di *Showroom Dira Motor* sangat menjunjung tinggi kepada kepercayaan dan rasa keadilan guna terwujudnya suatu transaksi

¹⁴⁰*Ibid*

yang mendatangkan masalah bagi pihak-pihak yang terlibat dalam transaksi tersebut.

BAB V
PRAKTIK MAKELAR JUAL BELI MOBIL BEKAS DI *SHOWROOM* DIRA
MOTOR PALANGKA RAYA

Perkembangan zaman dewasa ini memicu kompleksnya permasalahan dalam kegiatan muamalat, seiring dengan itu manusia sering menemukan masalah yang tidak persis sama dengan masalah yang telah ada dalam Al-Qur'an dan sunah. Dalam hal ini diharapkan adalah manusia dapat mencari solusi atas masalah yang baru dengan memahami prinsip-prinsip dasar hukum ekonomi Islam.

Salah satu bentuk muamalah yang disyariatkan oleh Allah adalah jual beli, Jual beli dalam praktiknya harus dikerjakan secara jujur dan menjunjung tinggi pada kepercayaan agar tidak terjadi hal-hal yang merugikan, menghindari kemudharatan dan tipu daya, sebaliknya justru dapat mendatangkan kemaslahatan.

Dewasa ini dalam kegiatan muamalat khususnya dalam jual beli mobil sudah banyak muncul beberapa alternatif yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat, salah satunya yakni dengan mewakilkan atau mendelagasikan mandatnya pada seseorang yang dianggapnya berpengalaman pada bidang tersebut yang mana dalam hal ini adalah mewakilkan dirinya pada makelar.

Tidak lepas dari itu di kota Palangka Raya khususnya di *Showroom* Dira Motor kita temui berbagai praktik perwakilan dalam jual jual beli mobil bekas yang mana disebut sebagai makelar.

Makelar atau katakanlah pedagang perantara yang bertugas sebagai jembatan penghubung antara pihak penjual dan pembeli, dizaman kita ini sangat penting artinya dibandingkan dengan masa-masa yang telah lalu, Berdasarkan hasil penelitian ada beberapa sub yang menjadi fokus praktik makelar di *Showroom* Dira Motor Palangka Raya yakni meliputi praktik makelar, latar belakang dan pertanggung jawaban yang diberikan makelar.

Dalam jual beli mobil bekas melalui perwakilan mulai marak dikalangan masyarakat, tidak dipungkiri dengan adanya pihak ketiga yang menjadi akses penghubung antara pihak yang ingin bertransaksi menjadi alternatif bagi beberapa pihak, begitu pula di *Showroom* Dira Motor Palangka Raya, meskipun tidak semua penjualan yang dilakukan oleh pihak *Showroom* Dira Motor menggunakan jasa makelar.

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan Hi, RH dan AJ mengenai hal yang melatar belakangi penggunaan makelar, menurut ketiga responden ini berpendapat sama, yang melatar belakangi berprofesi sebagai makelar yang paling utama adalah adanya permintaan dari pengguna jasa makelar untuk perwalian dalam melakukan berbagai bentuk kegiatan memasarkan ataupun memberikan pelayanan dan profesi yang dapat dijadikan sebagai pekerjaan samping.

Sedangkan menurut Informan HH dan HSN alasan menggunakan jasa makelar yaitu keterbatasan waktu yang dimiliki sehingga tidak dapat langsung terjun dan terlibat langsung, minimnya pengetahuan pada bidang otomotif yang mana dalam

hal ini yang bersangkutan dengan mesin dan kelengkapan lainnya dari mobil bekas dan selanjutnya kurangnya pengalaman dan pemahaman dalam proses jual beli mobil bekas.

Selanjutnya, dalam hal melakukan pemasaran, menerima permintaan dan bentuk transparan yang diberikan kepada konsumen, responden Hi dan RH memiliki bentuk praktik yang sama yakni dengan menyampaikan informasi yang jelas, menjalankan tugas sebagai jembatan penghubung dengan mestinya yakni dengan menghubungkan pihak suplayer dengan konsumen dan melakukan pemasaran kepada kerabat terdekat terlebih dahulu sebelum memasarkan secara umum. Responden AJ memiliki cara yang berbeda yang mana dalam menyampaikan informasi terkait mobil yang menjadi objek transaksi dengan terlebih lebih dan langsung memasarkan secara umum.

Selanjutnya dalam bentuk pertanggung jawaban yang diberikan makelar terhadap konsumen sebelum dan sesudah pembelian mobil, Hi, RH dan AJ memberikan pertanggung jawaban sebelum pembelian berupa penyampaian informasi sesuai dengan kebutuhan konsumen, mendampingi konsumen dalam setiap pemeriksaan sampai kepada negosiasi, namun yang menjadi perbedaan AJ dalam menyampaikan informasi dengan cara terlebih lebihkan. Selanjutnya, pertanggung jawaban yang diberikan makelar kepada konsumen setelah pembelian Hi dan RH tetap memposisikan diri sebagai makelar yang menjembatani kedua belah pihak yang bertransaksi, sedangkan AJ tidak ada pertanggung jawaban yang diberikan setelah proses transaksi selesai.

Seperti yang telah diuraikan pada penjelasan diatas menurut peneliti ada tiga hal yang menjadi fokus permasalahan dari bentuk praktik makelar jual beli mobil bekas di *Showroom* Dira Motor Palangka Raya:

a. Latar Belakang makelar dan penggunaan jasa makelar

Latar belakang memilih profesi makelar yakni karena adanya permintaan dan profesi dapat dijadikan sebagai pekerjaan sampingan, adanya permintaan terealisasi dalam praktik dimasyarakat yang mana konsumen memerlukan jasa dari seorang yang dianggap ahli dalam bidang yang berhubungan dengan dunia otomotif. Ini sebagaimana yang di terangkan oleh Hi, RH dan AJ mereka mengakui bahwa yang menjadi awal menjalani profesi makelar yakni karena adanya permintaan karena dianggap telah menguasai seperti apa kriteria mobil yang bagus.

Selain adanya permintaan berprofesi sebagai makelar dapat dijadikan sebagai pekerjaan sampingan, hal ini juga diterangkan oleh Hi, RH dan AJ yang mana mereka menyatakan bahwa berprofesi sebagai makelar mempunyai prospek yang cukup bagus apabila hanya dijadikan sebagai pekerjaan samping dan bukan sebagai pekerjaan pokok dikarenakan bentuk kerja yang mudah sehingga dapat dikerjakan disela-sela waktu dan tidak semua konsumen atau orang yang ingin membeli mobil bekas menggunakan jasa makelar apabila ingin membeli mobil.

Selanjutnya, hal yang melatar belakangi menggunakan jasa makelar dikarenakan keterbatasan waktu yang dimiliki sehingga tidak dapat

langsung terjun dan terlibat langsung, minimnya pengetahuan pada bidang otomotif yang mana dalam hal ini yang bersangkutan dengan mesin dan kelengkapan lainnya dari mobil bekas dan selanjutnya kurangnya pengalaman dan pemahaman dalam proses jual beli mobil bekas. Hal ini juga diterangkan oleh HH dan HSN yang melatar belakangi penggunaan jasa makelar karena adanya keterbatasan waktu untuk langsung melakukan pencarian, dan sumber daya manusia yang memiliki keterbatasan kemampuan dalam bidang otomotif.

b. Praktik Makelar

Jual beli dengan menggunakan perwakilan dewasa ini sudah marak terjadi di kehidupan sehari-hari, tidak terlepas dari itu dalam hal jual beli mobil bekas juga menjadi pilihan dalam jual beli melalui perwakilan karena ada beberapa hal yang melatar belakangi penggunaan jasa perwakilan yang mana dalam hal ini menggunakan jasa makelar sebagai jembatan penghubung dan pusat informasi bagi pengguna jasa konsumen.

Ada berbagai bentuk dan praktik makelar di lapangan, terkhusus praktik makelar dalam jual beli mobil bekas di *Showroom* Dira Motor Palangka Raya baik dalam melakukan pemasaran maupun melayani permintaan dari konsumen.

Dalam melakukan pemasaran makelar Hi dan RH terlebih dahulu menyampaikan informasi dengan jelas sesuai dengan kebutuhan dari pihak konsumen seperti informasi keadaan mobil yang meliputi mesin,

kelengkapan mobil, surat-surat terkait mobil tersebut dan terlebih dahulu memasarkan untuk pihak keluarga dan rekan terdekat. Sedangkan makelar AJ dalam melakukan pemasaran menyampaikan informasi dengan informasi yang diketahui dengan menambahkan informasi dengan berlebih lebihan serta memasarkan secara umum. Dari paparan ini dapat ditarik kesimpulan bahwa makelar Hi dan RH menerapkan sikap jujur dan menjunjung rasa kekeluargaan yang tinggi.

Selanjutnya, dalam melayani permintaan konsumen Hi, RH dan AJ memberikan respon positif terhadap konsumen dengan langsung menjadi jembatan penghubung terjalinnya komunikasi yang baik antara pihak suplayer dengan pihak konsumen selain itu Hi, RH dan AJ memberikan informasi terkait mobil yang menjadi objek transaksi, langkah selanjutnya apabila dalam proses ternyata pihak konsumen berhalangan untuk melakukan pemeriksaan langsung kelokasi mobil itu berada maka makelar dengan seizin pihak suplayer membawa secara langsung mobil kepada konsumen agar konsumen dapat langsung melakukan pemeriksaan dengan didampingi oleh makelar agar makelar dapat menjamin bahwa informasi yang disampaikan sesuai dengan keadaan mobil tersebut.

c. Tanggungjawab makelar

Bentuk pertanggung jawaban yang diberikan makelar terhadap konsumen sebelum dan sesudah pembelian mobil, Hi, RH dan AJ

memberikan pertanggung jawaban sebelum pembelian berupa penyampaian informasi sesuai dengan kebutuhan konsumen, mendampingi konsumen dalam setiap pemeriksaan sampai kepada negosiasi, namun yang menjadi perbedaan AJ dalam menyampaikan informasi dengan cara melebih lebihkan. Selanjutnya, pertanggung jawaban yang diberikan makelar kepada konsumen setelah pembelian Hi dan RH tetap memposisikan diri sebagai makelar yang menjembatani kedua belah pihak yang bertransaksi, sedangkan AJ tidak ada pertanggung jawaban yang diberikan setelah proses transaksi selesai.

BAB VI

PRAKTIK MAKELAR JUAL BELI MOBIL BEKAS DI *SHOWROOM* DIRA MOTOR PALANGKA RAYA PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH

Sebelum peneliti menguraikan pandangan Hukum Ekonomi Syariah terhadap praktik makelar jual beli mobil bekas di *Showroom* Dira Motor Palangka Raya terlebih dahulu akan diuraikan secara singkat tata cara jual beli secara benar menurut hukum ekonomi syariah.

Jual beli merupakan akad umum digunakan oleh masyarakat, karena dalam setiap pemenuhan kebutuhannya, masyarakat tidak bisa berpaling untuk meninggalkan akad ini. Untuk mendapatkan makanan atau minuman misalnya, terkadang ia tidak mau memenuhi kebutuhan itu dengan sendirinya, tapi akan membutuhkan dan berhubungan dengan orang lain, sehingga kemungkinan besar akan terbentuk akad jual beli.¹⁴¹

Secara bahasa, jual beli (*al-bai'*) bermakna pertukaran (*al-mubadalah*). Lafazh *al-bai'* dan *al-syira* memiliki kesamaan makna dan salah satunya bisa digunakan untuk menyebut yang lain. Adapun dalam makna keagamaan, jual beli adalah pertukaran harta dengan harta yang lain secara suka rela tanpa paksaan atau perpindahan kepemilikan dengan ganti yang disetujui.¹⁴² Dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata pasal 1457 dan 1458 disebutkan bahwa jual beli adalah suatu perjanjian, dimana pihak yang satu mengikatkan dirinya untuk

¹⁴¹Dimyauddin Djuwani, *Pengantar Fiqh Muamalah*, h. 69

¹⁴²Syaikh Sulaiman Ahmad Yahya Al-Faifi, *Ringkasan Fikih sunnah Sayyid Sabiq*, h.750

menyerahkan suatu kebendaan, dan pihak lain untuk membayar harga yang sudah diperjanjikan. Jual beli itu dianggap telah terjadi antara kedua belah pihak, seketika setelahnya orang-orang ini mencapai kata sepakat tentang kebendaan tersebut dan harganya, meskipun kebendaan itu belum diserahkan maupun harganya belum dibayar.¹⁴³

Menurut ulama Malikiyah jual beli adalah suatu perjanjian tukar menukar barang yang mempunyai nilai secara sukarela diantara kedua belah pihak, yang satu menerima benda-benda dan pihak lain menerimanya sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan Syara dan disepakati.

Pertama: Al-Qur'an sebagaimana dijelaskan dalam Q.S. al-Baqarah ayat 275, telah dijelaskan bahwa Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba:

..... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

“Sesungguhnya Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan Riba”

Selanjutnya dalam Q.S. an-Nisa ayat 29, menjelaskan tentang larangan kaum muslim saling memakan harta sesamanya dengan cara yang bathil, kecuali suka sama suka dan melalui jalan perniagaan:

¹⁴³Tim Permata Press, *Burgelijk Wetboek, KITAB UNDANG-UNDANG HUKUM PERDATA*, PERMARA PRESS, 2010. h. 342

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا
 أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ
 كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

“Hai Orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan cara yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah Maha Penyayang kepada-Mu.”¹⁴⁴

Selanjutnya dalam Q.S. al-Baqarah ayat 282 menjelaskan bahwa apabila berjual beli janganlah saling menyulitkan, jika dilakukan yang demikian maka sesungguhnya hal itu adalah kefasikan:

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُبَ بَيْنَكُمْ
 كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ وَلَا يَأْبَ كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ فَلْيَكْتُبْ وَلْيَمْلِكِ
 الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا يَبْخَسْ مِنْهُ شَيْئًا فَإِنْ كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ
 سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا يَسْتَطِيعُ أَنْ يُمِلَّ هُوَ فَلْيَمْلِكْ وَلِيَّهُ بِالْعَدْلِ وَاسْتَشْهِدُوا
 شَهِيدَيْنِ مِنْ رِّجَالِكُمْ فَإِنْ لَّمْ يَكُنَا رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَامْرَأَتَانِ مِمَّن تَرْضَوْنَ مِنَ
 الشُّهَدَاءِ أَنْ تَضِلَّ إِحْدَاهُمَا فَتُذَكِّرَ إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَىٰ وَلَا يَأْبَ الشُّهَدَاءُ إِذَا مَا
 دُعُوا وَلَا تَسْأَمُوا أَنْ تَكْتُبُوهُ صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَىٰ أَجَلِهِ ذَلِكُمْ أَقْسَطُ عِنْدَ اللَّهِ

¹⁴⁴ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan terjemahnya*. h.31

وَأَقُومُوا لِلشَّهَادَةِ وَأَدِّنُوا^ط إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً حَاضِرَةً تُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ
فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا تَكْتُبُوهَا^ط وَأَشْهَدُوا^ج إِذَا تَبَايَعْتُمْ^ج وَلَا يُضَارَّ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ^ج
وَأِنْ تَفْعَلُوا فَإِنَّهُ فُسُوقٌ بِكُمْ^ط وَاتَّقُوا اللَّهَ^ط وَيَعْلَمِ^ط اللَّهُ^ط بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ



Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah mengajarkannya, meka hendaklah ia menulis, dan hendaklah orang yang berhutang itu mengimlakkan (apa yang akan ditulis itu), dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya, dan janganlah ia mengurangi sedikitpun daripada hutangnya. jika yang berhutang itu orang yang lemah akalnya atau lemah (keadaannya) atau Dia sendiri tidak mampu mengimlakkan, Maka hendaklah walinya mengimlakkan dengan jujur. dan persaksikanlah dengan dua orang saksi dari orang-orang lelaki (di antaramu). jika tak ada dua oang lelaki, Maka (boleh) seorang lelaki dan dua orang perempuan dari saksi-saksi yang kamu ridhai, supaya jika seorang lupa Maka yang seorang mengingatkannya. janganlah saksi-saksi itu enggan (memberi keterangan) apabila mereka dipanggil; dan janganlah kamu jemu menulis hutang itu, baik kecil maupun besar sampai batas waktu membayarnya. yang demikian itu, lebih adil di sisi Allah dan lebih menguatkan persaksian dan lebih dekat kepada tidak (menimbulkan) keraguanmu. (Tulislah mu'amalahmu itu), kecuali jika mu'amalah itu perdagangan tunai yang kamu jalankan di antara kamu, Maka tidak ada dosa bagi kamu, (jika) kamu tidak menulisnya. dan persaksikanlah apabila kamu berjual beli; dan janganlah penulis dan saksi saling sulit menyulitkan. jika kamu lakukan (yang demikian), Maka Sesungguhnya hal itu adalah suatu kefasikan pada dirimu. dan bertakwalah kepada Allah; Allah mengajarmu; dan Allah Maha mengetahui segala sesuatu.

Dari beberapa ayat diatas menjelaskan bahwa Allah SWT memperbolehkan kepada manusia untuk melaksanakan transaksi jual beli demi memenuhi

kebutuhan hidupnya. Akan tetapi tentu saja jual beli harus sesuai dengan ketentuan yang telah Allah SWT berikan. Dan Allah SWT menyerukan kepada manusia agar mencari karunianya dan selalu ingat kepadanya.

Kedua: Menjelaskan bahwa jual beli dengan tidak mengikuti ketentuan Hukum Ekonomi Syariah tidak diperbolehkan dan tidak sah, seperti terdapat penipuan dan kecurangan serta saling menjatuhkan. Dalam jual beli menurut Hukum Ekonomi Syariah harus memiliki prinsip kerelaan, prinsip keadilan, prinsip kejujuran, prinsip keridhaan, prinsip tolong menolong, prinsip bermanfaat dan prinsip tidak terlarang.

Mengenai rukun dan syarat jual beli dianggap sah apabila memenuhi rukun dan syarat, adanya barang yang diperjual belikan, penjual dan pembeli, uang atau harga barang (nilai tukar barang), ijab dan qabul (akad). Dari beberapa penjelasan di atas adapun ayat Al-Qur'an yang mengatakan bahwa syarat dan rukun harus dilakukan dengan jalan atau aturan yang jelas. Berakal, jual beli hendaknya dilakukan dalam keadaan sadar dan sehat. Hal ini dijelaskan dalam Q.S an-Nisa ayat 5:

أُولَئِكَ عَلَىٰ هُدًى مِّن رَّبِّهِمْ وَأُولَئِكَ هُمُ الْمُفْلِحُونَ ﴿٥﴾

“mereka Itulah yang tetap mendapat petunjuk dari Tuhan mereka, dan merekalah orang-orang yang beruntung.”

Adapun macam-macam jual beli terbagi beberapa kategori. Ditinjau dari hukumnya, jual beli ada dua macam, jual beli yang sah menurut Hukum Islam dan jual beli yang batal menurut hukum, ditinjau dari segi benda antara lain: jual beli benda yang kelihatan, jual beli yang disebutkan sifat-sifatnya dalam janji, dan jual beli benda yang tidak ada. Maksudnya seperti yang sudah dijelaskan pada bab sebelumnya bahwa rukun beli seperti adanya penjual dan pembeli, adanya barang yang di belikan dan sighat atau kalimat ijab dan qabul.

Sebagaimana dari hasil observasi dan wawancara yang peneliti lakukan dapat dikatakan bahwa jual beli dengan menggunakan jasa perantara atau makelar diperbolehkan oleh syariat. Namun apabila dalam akad dan transaksinya bertentangan dari apa yang telah ditetapkan oleh syariat Islam, maka transaksi dikatakan tidak sah atau tidak dibenarkan oleh syara'.

Ditinjau dari segi akad, berdasarkan hasil observasi dan wawancara peneliti lakukan dengan tiga responden dan dua informan, maka akad yang terbentuk adalah akad Wakalah yang sah di antaranya terdapat *Muwakil* (orang yang mewakilkan), *Wakil* (yang mewakili) dan *Muwakkil fih* (Sesuatu yang diwakilkan).

Dalam hukum Islam untuk terbentuknya suatu akad (perjanjian) yang sah dan mengikat haruslah terpenuhi rukun akad dan syarat akad. Syarat akad dibedakan menjadi empat macam, yaitu

- a. Syarat terbentuknya akad (*syuruth al-in'iqad*)

Masing-masing rukun (unsur) yang membentuk akad di atas memerlukan syarat-syarat agar unsur itu dapat berfungsi membentuk akad. Tanpa adanya syarat-syarat dimaksud, rukun akad tidak dapat membentuk akad. Dalam hukum Islam, syarat-syarat dimaksud dinamakan syarat-syarat terbentuknya akad (*syuruth al-in'iqad*). Rukun pertama, yaitu harus memenuhi dua syarat terbentuknya akad, yaitu tamyiz dan berbilang (*at-ta'addud*). Rukun kedua, yaitu pernyataan kehendak, harus memenuhi dua syarat juga, yaitu adanya persesuaian ijab dan kabul, dengan kata lain tercapainya kata sepakat, dan kesatuan majelis akad. Rukun ketiga, yaitu objek akad, harus memenuhi tiga syarat, yaitu objek itu harus dapat diserahkan, tertentu atau dapat ditentukan, dan objek itu dapat ditransaksikan. Rukun keempat memerlukan satu syarat, yaitu tidak bertentangan dengan syara.

Syarat-syarat yang terkait dengan rukun akad inidisebut syarat terbentuknya akad (*syuruth al-in'iqad*). Jumlahnya seperti terlihat dari apa yang dikemukakan di atas, ada delapan macam, yaitu:

- 1) Tamyiz
- 2) Berbilang pihak (*at-ta'adud*)
- 3) Persesuaian ijab dan kabul (kesepakatan)
- 4) Kesatuan majelis akad
- 5) Objek akad dapat diserahkan
- 6) Objek akad tertentu atau dapat ditentukan

- 7) Objek akad dapat ditransaksikan (artinya berupa benda bernilai dan dimiliki/*mutaqawwim* dan *mamluk*)
- 8) Tujuan akad tidak bertentangan dengan syara.

Kedelapan syarat ini beserta rukun akad yang disebutkan terdahulu dinamakan pokok (*al-ashl*). Apabila pokok ini tidak terpenuhi, maka tidak terjadi akad dalam pengertian bahwa akad tidak memiliki wujud yuridis syar'i apa pun. Akad semacam ini disebut akad batil. Ahli-ahli hukum Hanafi mendefinisikan akad batil sebagai akad yang menurut syara tidak sah pokoknya, yaitu tidak terpenuhirukun dan syarat terbentuknya. Apabila rukun dan syarat terbentuknya akad telah terpenuhi, maka akad sudah terbentuk.

b. Syarat keabsahan akad (*syuruth ash-shihhah*)

Rukun-rukun dan syarat-syarat terbentuknya akad yang disebutkan di atas memerlukan kualitas tambahan sebagai unsur penyempurna. Perlu ditegaskan bahwa dengan memenuhi rukun dan syarat terbentuknya, suatu akad memang sudah terbentuk dan mempunyai wujud yuridis syar'i, namun belum serta merta sah. Untuk sah nya suatu akad, maka rukun dan syarat terbentuknya akad tersebut memerlukan unsur-unsur penyempurna yang menjadikan suatu akad sah. Unsur-unsur penyempurna ini disebut syarat keabsahan akad. Syarat keabsahan ini dibedakan menjadi dua macam, yaitu syarat-syarat keabsahan umum yang berlaku terhadap semua akad atau

paling tidak berlaku untuk kebanyakan akad, dan syarat-syarat keabsahan khusus yang berlaku bagi masing-masing aneka akad khusus.

Rukun pertama, yaitu para pihak, dengan dua syarat terbentuknya, yaitu tamyiz dan terbilang pihak, tidak memerlukan sifat penyempurna. Rukun kedua, yaitu pernyataan kehendak, dengan kedua syaratnya, juga tidak memerlukan sifat penyempurna. Namun menurut jumhur ahli hukum Islam syarat dari rukun kedua ini memerlukan penyempurna, , yaitu persetujuan ijab dan kabul itu harus dicapai secara bebas tanpa paksaan, bilamana terjadi dengan paksaan maka akadnya fasid. Akan tetapi, ahli hukum Hanafi, Zulfar berpendapat bahwa bebas dari paksaan bukan syarat keabsahan, melainkan adalah syarat berlakunya akibat hukum (*syart an-nafadz*). Artinya, menurut Zulfar, akad yang dibuat dengan paksaan adalah sah., hanya saja akibat hukumnya belum dapat dilaksanakan atau masih tergantung (*maukuf*), menunggu ratifikasi dari pihak yang dipaksa apabila paksaan tersebut telah berlalu. Tulisan ini mengikuti pendapat Zulfar, dan pendapat ini pula yang diikuti oleh banyak KUH Perdata yang bersumber syariah.

Rukun ketiga, yaitu objek akad, dengan ketiga syaratnya memerlukan sifat-sifat sebagai unsur penyempurna. Syarat “dapat diserahkan” memerlukan unsur penyempurna, yaitu bahwa penyerahan itu tidak dapat menimbulkan kerugian (*dharar*) dan apabila menimbulkan kerugian, maka akadnya fasid. Syarat “objek harus tertentu” memerlukan kualifikasi

penyempurna, yaitu tidak boleh mengandung unsur *gharar* dan apabila mengandung unsur *gharar* maka akadnya menjadi fasid. Begitu pula syarat “objek harus dapat ditransaksikan” memerlukan unsur penyempurna yaitu harus bebas dari syarat fasid dan bagi akad atas beban harus bebas dari riba. Dengan demikian, secara keseluruhan ada empat sebab yang menjadikan fasid suatu akad meskipun telah memenuhi rukun dan syarat terbentuknya, yaitu, penyerahan yang menimbulkan kerugian, *gharar*, syarat-syarat fasid dan riba. Bebas dari keempat faktor ini merupakan syarat keabsahan akad.

Akad yang telah memenuhi rukunya, syarat terbentuknya dan syarat keabsahannya dinyatakan sebagai syarat yang sah. Apabila syarat-syarat keabsahan yang empat ini tidak terpenuhi, meskipun rukun dan syarat terbentuknya akad telah terpenuhi, akad tidak sah. Akad ini disebut akad fasid. Menurut ahli-ahli hukum hanafi, akad fasid adalah akad yang menurut syara sah pokoknya, tetapi tidak sah sifatnya. Maksudnya adalah akad yang telah memenuhi rukun dan syarat terbentuknya, tetapi belum memenuhi syarat keabsahannya.¹⁴⁵

c. Syarat berlakunya akibat hukum (*syuruthan-nafadz*), dan

Apabila telah memenuhi rukun-rukunya, syarat-syarat terbentuknya, dan syarat-syarat keabsahannya, maka suatu akad dianggap sah. Akan tetapi, meskipun sudah sah, ada kemungkinan bahwa akibat-akibat hukum akad

¹⁴⁵Syamsul Anwar, *HUKUM PERJANJIAN SYARIAH Studi tentang teori akad dalam Fikih Muamalat*, Jakarta, Raja Grafindo, 2007, h.95-101

tersebut belum dapat dilaksanakan. Akad yang belum dilaksanakan akibat hukumnya itu, meskipun sudah sah, disebut akad *maukuf* (terhenti/tergantung).

Untuk dapat melaksanakan akibat hukumnya, akad yang sudah sah itu harus memenuhi dua syarat berlakunya akibat hukum, yaitu adanya kewenangan sempurna atas objek akad dan adanya kewenangan atas tindakan hukum yang dilakukan.

Kewenangan sempurna atas objek akad terpenuhi dengan para pihak mempunyai kepemilikan atas objek bersangkutan, atau mendapat kuasa dari pemilik, dan pada objek tersebut tidak tersangkut hak orang lain seperti objek yang sedang digadaikan atau disewakan. Seorang *fudhuli* (pelaku tanpa kewenangan), seperti penjual barang milik orang lain tanpa izinnnya, adalah sah tindakannya, akan tetapi akibat hukum tindakan itu tidak dapat dilaksanakan karena akad *maukuf*, yaitu tergantung kepada ratifikasi pemilik barang. Apabila pemilik kemudian mengizinkan, akibat hukum tersebut dapat dilaksanakan tanpa membuat akad baru. Tetapi apabila pemilik tidak meratifikasi, akadnya harus dibatalkan.

Kewenangan atas tindakan hukum terpenuhi dengan para pihak telah mencapai tingkat kecakapan bertindak hukum yang dibutuhkan bagi tindakan hukum yang dilakukannya. Ada tindakan hukum yang hanya memerlukan tingkat kecakapan bertindak hukum minimal, yaitu *mumayyiz*, di mana apabila ini dipenuhi tindakan hukum itu sah dan dapat dilaksanakan

akibat hukumnya. Adapula yang tindakan hukum yang memerlukan kecakapan bertindak hukum sempurna, yaitu kedewasaan, di mana apabila ini telah dipenuhi tindakan hukum itu sudah sah dan akibat hukumnya dapat dilaksanakan, tetapi bila tidak dipenuhi tindakan hukum itu tetap sah, namun akibat hukumnya belum dapat dilaksanakan dan tergantung kepada ratifikasi wali. Adapula tindakan hukum yang memerlukan kecakapan bertindak hukum maksimal di mana apabila tidak dipenuhi tindakan hukum itu tidak sah.

d. Syarat mengikatnya akad (*syuruth al-luzum*)

Pada dasarnya, akad yang telah memenuhi rukunnya, serta syarat terbentuknya, syarat keabsahannya dan syarat berlakunya akibat hukum, yang karena itu akad tersebut sah dan dapat dilaksanakan akibat hukumnya adalah mengikat para pihak dan tidak boleh salah satu pihak menarik kembali persetujuannya secara sepihak tanpa kesepakatan pihak lain.

Dari hasil observasi dan wawancara yang peneliti lakukan dengan Hi, RH dan AJ pada praktik *samsarah/* pemakelaran yang ada di *Showroom* Dira Motor Palangka Raya dalam jual beli mobil bekas bisa dikatakan sah apabila telah memenuhi syarat adanya keadilan dari makelar, kejujuran dari makelar, kemanfaatan dari makelar serta diketahui bentuk dan sifatnya.

Berdasarkan praktiknya yang terbagi pada dua pokok permasalahan yakni praktik makelar dalam hal pemasaran dan menerima permintaan konsumen. Hi dan RH telah menerapkan transparansi yang harusnya dilakukan makelar yakni

dengan menerapkan asas keadilan, asas kejujuran dan asas keridhaan yang terealisasi dalam praktiknya dilapangan sebagai jembatan penghubung antara pihak suplayer dengan konsumen, memberikan informasi dengan apa adanya yang sesuai dengan kondisi mobil yang menjadi objek transaksi, menyampaikan taksiran harga, menyampaikan tentang surat-surat yang berhubungan dengan mobil, mendampingi pengguna jasa dari awal pemeriksaan sampai kepada proses negosiasi serta memberikan pertanggung jawaban berupa pertanggung jawaban moril apabila terjadi berbagai kendala yang terjadi setelah proses transaksi dianggap selesai.

Sementara AJ melakukan hal yang bertentangan dengan sah nya praktik makelar degan tidak memenuhi rasa keadilan, kejujuran dan bentuk transparansi. Adapun sesuatu yang bertentangan dalam jual beli melalui makelar dalam hal melakukan pemasaran dan menerima permintaan dari konsumen antara lain, ketidak jujuran dan tidak transparan dalam memasarkan mobil seperti menyampaikan informasi dengan berlebih-lebihan, bersikap acuh dan menganggap tidak ada pertanggung jawaban yang diberikan makelar setelah proses jual beli dianggap selesai baik itu secara materil maupun moril. Walaupun makelar mempermudah transaksi dengan tindakannya namun tindakannya dianggap diperbolehkan oleh syara' karena ada unsur penipuan dan ada unsur yang dirugikan dari salah satu pihak seperti yang diungkapkan pada pembahasan sebelumnya tentang larangan memakan harta diantara kalian dengan cara yang bathil.

Dilihat dari segi *maṣlahah* untuk mewujudkan praktik makelar yang sesuai dengan syara' perlu adanya praktik yang transparan dengan memegang teguh asas keadilan, kejujuran, keridhaan dan kemanfaatan makelar. *maṣlahah* adalah sesuatu yang dipandang baik oleh akal sehat karena mendatangkan kebaikan dan menghindarkan keburukan (kerusakan) bagi manusia, sejalan dengan tujuan syara' dalam menetapkan hukum.¹⁴⁶

Ada tiga syarat dalam menggunakan *maṣlahah* sebagai *ḥujjah* (sumber hukum), yaitu: 1) kemaslahatan itu haruslah yang hakiki, bukan berdasarkan persangkaan belaka, yakni bahwa penetapan hukum berdasarkan kemaslahatan itu haruslah benar-benar dapat membawa kemanfaatan dan menolak kemudarat; 2) kemaslahatan itu haruslah bersifat universal, bukan kemaslahatan individual, yakni bahwa penetapan hukum itu bermanfaat bagi orang banyak atau dapat menghilangkan bahaya yang menimpa orang banyak; dan 3) penetapan kemaslahatan itu tidak bertentangan dengan hukum atau dasar yang telah ditetapkan oleh nas atau ijma.¹⁴⁷

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara peneliti terhadap praktik makelar dishowroom Dira Motor, Hi dan HR termasuk kriteria makelar yang mendatangkan masalah pada praktiknya, Hi dan RH mendatangkan

¹⁴⁶ Amir Syarifuddin, *Ushul Fiqh 2*, h. 345-346.

¹⁴⁷ Abdul Wahhab Khallaf, *Ilm Uṣūl al-Fiqh*, diterjemahkan oleh Faiz el Muttaqin dengan judul "Ilmu Uṣul Fikih: Kaidah Hukum Islam, Jakarta: Pustaka Amani, cet. ke-9, 1977, h. 113-114. Lihat juga Satria Effendi, M. Zein, *Ushul Fiqh*, Jakarta: Kencana, cet. ke-2, 2008, h. 152-153.

kemanfaatan bagi pihak yang terlibat dalam transaksi bukan untuk mencari keuntungan pribadi dan melakukan praktik makelar yang tidak bertentangan dengan hukum atau rusaknya suatu jual beli. Sedangkan AJ dalam praktiknya tidak membawa pada kemaslahatan bagi pengguna jasa makelar walaupun dapat mempermudah transaksi namun tindakan yang dilakukan menjurus kearah penipuan dengan menyampaikan informasi yang berlebih lebiha

BAB VII

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan peneliti tentang praktik makelar jual beli mobil bekas di Showroom Dira Motor Palangka Raya, maka peneliti dapat mengambil kesimpulan:

1. Praktik makelar jual beli mobil bekas di Showroom Dira Motor Palangka Raya seperti yang diungkapkan oleh Hi, RH, dan AJ, H.H dan HSN yang melatar belakangi menggunakan jasa makelar adalah profesi dapat dijadikan sebagai profesi sampingan, adanya keterbatasan waktu yang dimiliki sehingga tidak dapat langsung melakukan transaksi dan sumber daya manusia yang memiliki keterbatasan kemampuan dalam bidang alat transportasi. Menurut Hi dan RH dalam praktiknya makelar berperan sebagai jembatan penghubung transaksi antara pihak Showroom dengan pihak konsumen baik dalam melakukan pemasaran atau menerima permintaan konsumen dengan memberikan informasi yang dibutuhkan oleh pihak konsumen dengan sebenar benarnya dan sejujurnya serta memberikan pertanggungjawaban berupa pertanggungjawaban moril apabila terjadi berbagai kendala setelah transaksi jual beli mobil bekas. Sedangkan AJ dalam praktiknya berperan sebagai jembatan penghubung

dengan memberikan informasi dengan lebih lebihkan dan tidak ada memberikan pertanggung jawaban.

2. Praktik Praktik Makelar jual beli mobil bekas di Showroom Dira Motor Palangka Raya menurut pandangan Hukum Ekonomi Syariah adalah boleh, karena jual beli dengan menggunakan jasa perantara atau makelar diperbolehkan oleh syariat. Namun apabila dalam akad dan transaksinya bertentangan dari apa yang telah ditetapkan oleh syariat Islam, maka transaksi dikatakan tidak sah atau tidak dibenarkan oleh syara'. Dalam bentuk praktiknya Hi dan RH menerapkan transparansi yang berdasarkan keadilan, kejujuran, keridhaan dan kemanfaatan penggunaan jasa makelar. Dari praktik makelar yang menerapkan transparansi menimbulkan kemaslahatan bagi pihak yang terlibat dalam transaksi mobil bekas di Showroom Dira Motor Palangka Raya.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah dikemukakan di atas, maka dapat penulis sarankan mengenai beberapa hal sebagai berikut:

1. Kepada para subjek sekiranya dalam melakukan praktiknya dapat terus berperan aktif, bersikap jujur dan menjunjung rasa keadilan dalam memberikan pelayanan kepada pengguna jasa makelar agar dapat menumbuhkan kepercayaan di masyarakat.
2. Kepada pihak showroom hendaknya dapat bersikap terbuka kepada makelar lain yang berpraktik sesuai dengan syariat Islam, dengan terus

memberikan pelayanan dan respon yang baik sehingga meningkatkan jumlah penjualan melalui jasa makelar.

3. Kepada masyarakat yang kurang menguasai bidang jual beli mobil bekas hendaknya dapat menggunakan jasa makelar yang jujur dan transparan sebagai jembatan penghubung antara suplayer dengan konsumen sehingga dapat memenuhi kebutuhan dari pihak konsumen yang dalam hal ini adalah masyarakat.

CURRICULUM VITAE

1. Nama : Hermansyah
2. NIM : 130 213 0028
3. Jurusan/Program Studi : Syariah/Hukum Ekonomi Syari'ah
4. Tempat Tanggal Lahir : Desa Baru, 15 Oktober 1994
5. Jenis Kelamin : Laki-laki
6. Alamat : Jl. Cilik Riwut km.2 Palangka Raya
7. Agama : Islam
8. Warga Negara : Indonesia
9. Pendidikan : - MIS Darussa'adah Lulus Tahun 2007
- MTsN 2 P.Raya, Lulus Tahun 2010

- MAN Model P.Raya, Lulus Tahun 2013
10. Pengalaman Organisasi : - Koordinator bidang Advokasi Himpunan Mahasiswa Program Studi Hukum Ekonomi Syari'ah STAIN Palangka Raya 2013-2014
- Koordinator bidang Pengembangan minat dan Bakat Himpunan Mahasiswa Jurusan Syari'ah STAIN Palangka Raya 2014-2015
- Ketua Lembaga Seni dan Budaya Mahasiswa IAIN Palangka Raya 2015-2017
- Ketua Senat Mahasiswa Fakultas Syariah IAIN Palangka Raya 2016-2017
11. Nama Orang Tua : - Ayah : Suryadi
- Ibu : Yusnani
12. Pekerjaan : - Ayah : Swasta
- Ibu : Ibu Rumah Tangga
13. Anak ke : 2 dari 4 saudara
14. Moto : Tolong menolong dalam kebaikan
15. E-mail : armada_herman@yahoo.com



Palangka Raya, 11 November
2017

HERMANSYAH